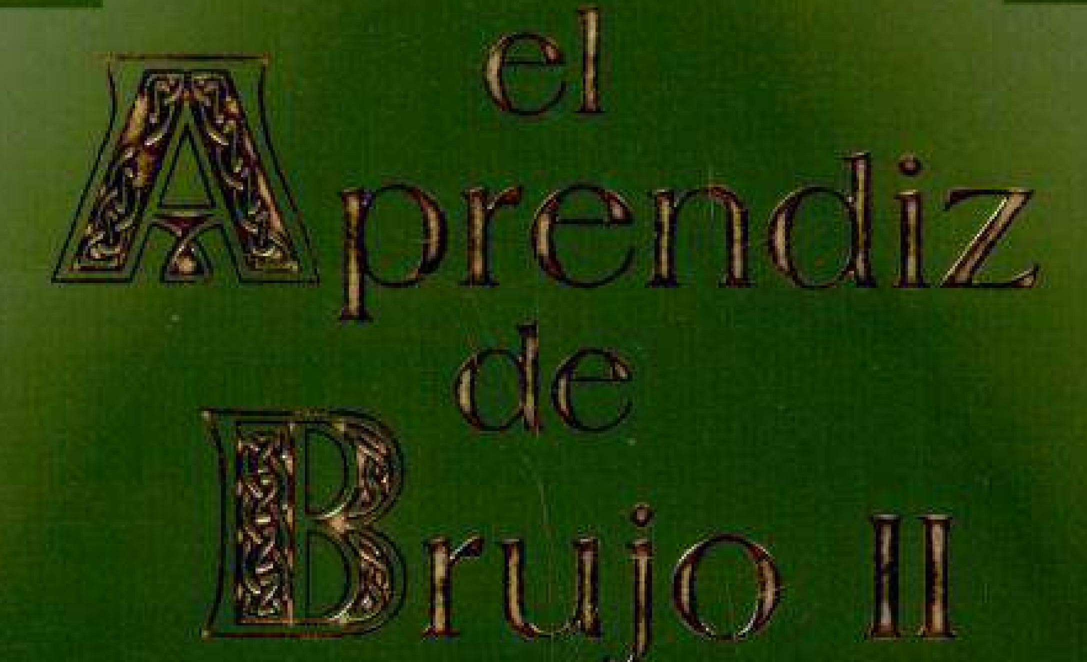



Alexa Mohl



el Aprendiz de Brujo II

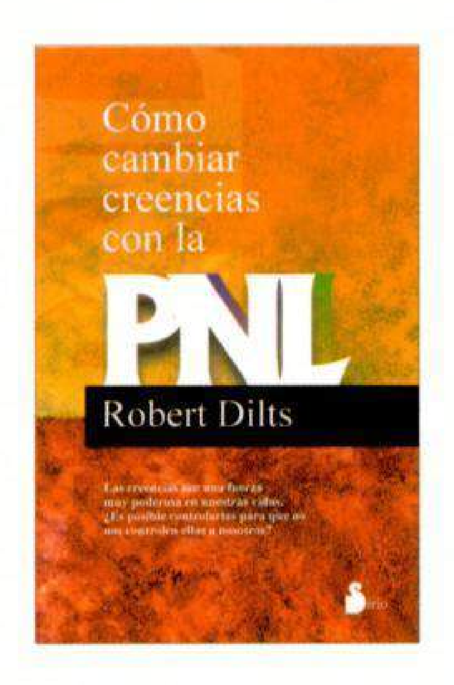
El alumno magistral

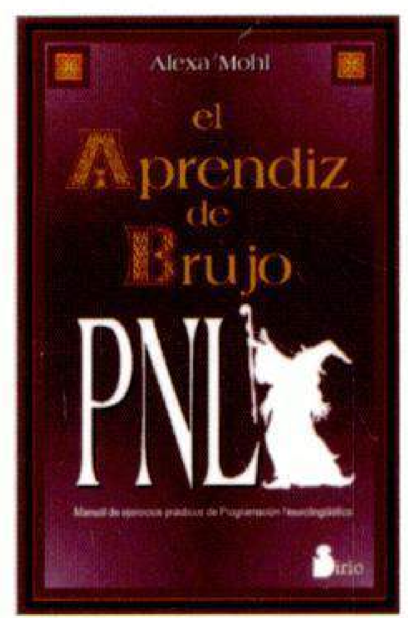


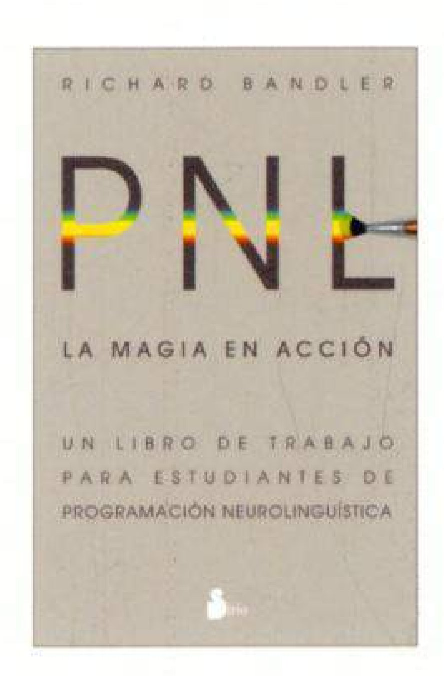
Manual y libro de ejercicios de Programación Neurolingüística

3ª edición




Cómo
cambiar
creencias
con la
PNL
Robert Dilts
sirio


Alexa Mohl
el
Aprendiz
de
Brujo
PNL
sirio


RICHARD BANDLER
PNL
LA MAGIA EN ACCIÓN
UN LIBRO DE TRABAJO
PARA ESTUDIANTES DE
PROGRAMACIÓN NEUROLINGUÍSTICA
sirio



el Aprendiz de Brujo II

El alumno magistral

PNL

3ª edición: abril 2008

Título original: DER MEISTERSCHÜLER
Traducido del alemán por Rosa Renedo
Diseño de portada: Editorial Sirio, S.A.

EDITORIAL SIRIO, S.A.
C/ Panaderos, 14
29005-Málaga
España

EDITORIAL SIRIO
Nirvana Libros S.A. de C.V.
3ª Cerrada de Minas, 501
Bodega nº 8 , Col. Arvide
Del.: Alvaro Obregón
México D.F., 01280

ED. SIRIO ARGENTINA
C/ Paracas 59
1275- Capital Federal
Buenos Aires
(Argentina)

www.editorialsirio.com
E-Mail: sirio@editorialsirio.com

I.S.B.N.: 978-84-7808-426-5
Depósito Legal: B-19.534-2008

Impreso en los talleres gráficos de Romanya/Valls
Verdaguer 1, 08786-Capellades (Barcelona)

Printed in Spain



A MANERA DE PRÓLOGO

Hay dos formas de publicar los trabajos en varios volúmenes: Algunos autores planean escribir un segundo volumen incluso antes de haber dado comienzo al primero; otros, alentados por la publicación del primer libro, deciden continuar sacando a la luz su trabajo en una segunda entrega.

Cuando escribí en 1992 mi libro *Zauberlehrling* (El aprendiz de brujo), recogí en él los conocimientos y experiencias sobre PNL que había adquirido a través de mi formación y su puesta en práctica en mi consulta, y que ya había dado a conocer públicamente en mis seminarios. Mis pacientes, los seminaristas de mis cursillos, mis compañeros y también mi propia curiosidad me han animado siempre a continuar trabajando. La PNL no es sólo una ocupación que, según Richard Bandler, está en relación con el deseo de aprender algo nuevo sobre las cosas e influir en ellas. La formación y el trabajo con PNL en una consulta impulsa a sus usuarios a traspasar una y otra vez sus propios límites.

De esta manera se ha formado toda una colección de técnicas de PNL que va mucho más allá de los procedimientos presentados en mi primer libro. Estos procedimientos los he recogido en este segundo volumen –tal como lo hice en el primero– divididos en seis capítulos de forma sistemática y fácil de aprender.

Así, por ejemplo, el lector encontrará un capítulo titulado *La utilización del trance,* en el que aprenderá a usar el lenguaje hipnótico, lo que podrá valerle tanto para transformar su propia vida como para sus tareas profesionales. En otro capítulo posterior aprenderá a perfeccionar los procedimientos de PNL ya obtenidos para el *Trabajo en parejas* o para la *Solución de conflictos en la vida laboral.* Además de esto, tendrá la oportunidad de aprender cómo es el *Trabajo con metáforas* y obtener la capacidad de formular y traducir a lenguaje escrito la manera de resolver dichos conflictos.

En los dos últimos capítulos encontrará procedimientos de PNL que en Alemania se dieron a conocer en la década de los noventa, como *Trabajar con anclajes al suelo* y con la *Timeline* (Línea temporal). La utilización de los anclajes al suelo en la PNL ha quedado demostrada como una técnica práctica y eficaz. Con la ayuda de los anclajes al suelo es posible aligerar el trabajo de transformación de la PNL e intensificarlo. Lo mismo sucede en el caso de la *línea temporal.* Ésta permite incluir la forma en la que las personas representan internamente su línea vital, de una manera sistemática dentro del trabajo con PNL.

Además de ocuparme de nuevos procedimientos de PNL, ha habido otro aspecto que me ha preocupado mucho en los últimos años; se trata de la *Percepción de la PNL por parte del público*; las preguntas críticas de los científicos y los filósofos en mis seminarios han despertado en mí la necesidad de consignar los principios teóricos de la PNL de forma sistemática, para al menos ponerles las cosas más difíciles a los críticos que estiman que la PNL es un «método superficial de manipulación», «un ámbito psicotécnico peligroso» o una «secta moderna».

Este segundo volumen de *Zauberlehrling* (El aprendiz de brujo) contiene los resultados de mis posteriores trabajos con PNL. Como ya hice en el primer libro, formulo una serie de conocimientos y experiencias que no sólo son los míos. Mis pacientes me han ayudado a adaptar una y otra vez mis trabajos a sus problemas individuales y a su persona en particular, lo que me ha permitido seguir perfeccionándolos. Mis compañeras Beate Kasperek, Marion Voigt y Almuth Kwauka me han enseñado su forma de trabajo con la PNL, siguiendo los dictados de Robert Dilts. Me gustaría dar las gracias también a Elisabeth Lenz que, con mucha paciencia, se ha encargado de revisar mi manuscrito y de hacerlo comprensible.

Hannover, diciembre de 1995
Alexa Mohl



Métodos entre la magia y la ciencia: PNL

A la pregunta de qué es el ser humano se le han dado muchas respuestas. La filosofía, la biología, la psicología y otras ciencias se han ocupado largo y tendido de este tema desde hace siglos. No obstante, no parece que la reflexión sobre el ser humano esté cerrada, ni mucho menos. Las nuevas conductas sociales y las nuevas posibilidades de desarrollo humano plantean otra vez la cuestión.

En los años setenta, dos científicos norteamericanos, Richard Bandler y John Grinder, empezaron a analizar de una forma nueva las facultades humanas. A través de la observación sistemática del trabajo de los tres terapeutas norteamericanos más famosos[1], reunieron una multitud de modelos comunicativos de conducta, que analizaron, describieron y difundieron con tal exactitud, que otras personas pudieron hacérselos suyos. Así, establecieron los conceptos básicos de un nuevo estudio que difundieron, dentro del contexto terapéutico, a toda velocidad bajo el nombre de *Programación Neurolingüística.*

Los iniciadores de la PNL no tenían ninguna ambición teórica. «La PNL no quiere ser una teoría».[2] Muy al contrario, para ellos lo más importante era mantener abierto este estudio y no dejar fuera –al fijar conceptos– precipitadamente posibilidades que quizá se darían en un posterior desarrollo de esta disciplina. La PNL se transmitió en las siguientes décadas entre sus seguidores en forma de una colección de útiles modelos de comunicación y eficaces estrategias del proceso de transformación. En esta época se desarrollaron los supuestos fundamentales del trabajo con PNL, a los que no se les puede negar un estatus teórico y que se revelan totalmente indicados para lograr un perfeccionamiento de la propia disciplina, convirtiéndola en una «ciencia de la experiencia subjetiva». [3]

A continuación, presentaré de forma sistemática los supuestos explícitos e inmanentes del trabajo con PNL. Concibo esta empresa como un comienzo dirigido a los lectores interesados, con el ruego de que me ayuden en el intento con sus objeciones, críticas, aportaciones e indicaciones. Mi empeño consiste en seguir guiando a la PNL por el camino que la convierte de una mezcolanza de métodos efectivos –percibidos con desconfianza y escepticismo– en una disciplina científica.





LA IMAGEN DEL HOMBRE DE LA PNL

1. Supuestos básicos

Los seres humanos están dotados de órganos sensoriales, que les permiten percibir la realidad: ven, oyen, sienten, huelen y saborean. De esta manera viven sus experiencias en el mundo. Los estímulos, que afectan a los órganos sensoriales desde el exterior, son transformados por éstos últimos, convirtiéndolos en imágenes, sensaciones, olores y sabores. Sin embargo, estos productos de nuestra actividad sensorial no son el mundo mismo, sino sólo mapas de este mundo gracias a los cuales nos podemos orientar en él, y de los que hacemos la base de nuestra manera de actuar. «Operamos de acuerdo con interpretaciones codificadas de nuestro entorno que recibimos a través de nuestro sistema de representación sensitivo y realizamos nuestras experiencias... –a través de la vista, el oído, el olfato, el gusto y el tacto». [4]

Con la tesis basada en la apreciación de Korzybski «El mapa no es el territorio»[5], la PNL retoma una importante cuestión de la filosofía occidental: ¿Cómo es posible el reconocimiento de la verdad a la vista de la diferencia existente entre la *res cogitans,* o sea, nuestro pensamiento, y la *res extensa,* es decir, el mundo exterior? La respuesta de la PNL a esta pregunta es clara: El ser humano no puede conocer nada sobre la realidad. Lo que conoce son los productos resultados de la transformación de los estímulos venidos del exterior –y que ya no se pueden determinar–, llevada a cabo por su actividad sensorial, y que después proyecta hacia el exterior, considerándolos la realidad externa. Así pues, las experiencias humanas no se deben a la suerte de cada cual; los seres humanos no sólo son los sujetos pasivos, sino también los creadores de su propias experiencias.[6]

Lo que percibe el ser humano no es por lo tanto la verdad. Y tampoco hay ningún criterio en virtud del cual pudiéramos hacer corresponder nuestra percepción con la realidad, nuestro mapa con el territorio que representa. Los iniciadores de la PNL llaman la atención sobre este supuesto básico en múltiples contextos. Según Robert Dilts, no es la verdad sino la utilidad la que representa la pauta del procedimiento de la PNL.[7] En este sentido ha de entenderse también la provocativa declaración que hizo Richard Bandler a los asistentes de uno de sus seminarios: «Puesto que no tenemos ningún derecho a la verdad..., continuaremos mintiéndoles en este seminario». Además, a continuación, llama la atención sobre una diferencia entre los profesores de PNL y los de otras materias, y es que «nosotros, al comienzo de nuestros seminarios anunciamos que todo lo que vamos a decir es mentira, cosa que no hacen desde luego otros profesores. La mayoría de ellos cree en sus mentiras. No se dan cuenta de que son inventadas».[8]

Pero la PNL no se detiene en este primer supuesto básico de la existencia de una insalvable diferencia entre la realidad exterior y la representación interna de esta realidad. Según la PNL, no sólo existe esta diferencia entre el mundo y el mapa que el hombre se hace de

él, sino que además hay diferencias entre todos los mapas que se hacen los seres humanos. Cada persona se hace su propio mapa. De ello se podría deducir que los diferentes modelos del mundo han de mostrar semejanzas, porque todos los seres humanos cuentan con cinco sentidos que originan en sus cabezas imágenes, sonidos, sensaciones, olores y sabores. Por lo tanto, en todos los mapas existen elementos genéricos, propios de la especie, que todos los seres humanos poseen en común, en tanto en cuanto dispongan de estos cinco órganos sensoriales. También es seguro que en los diferentes mapas existen además componentes comunes lingüísticos, culturales y específicos del estrato social, en tanto en cuanto los seres humanos dispongan de una lengua común, de una misma cultura o pertenezcan a un mismo nivel social, y así en el transcurso de su vida realizan experiencias, al menos, similares. Más allá de tales semejanzas, la vida de cada cual transcurre de forma particular; los seres humanos viven experiencias individuales y por lo tanto, crean mapas diferentes. Por esta razón, según la PNL no sólo no existe una verdad en el sentido de una correspondencia entre la realidad exterior y su representación interna, sino que tampoco existe ningún mapa objetivo o válido universalmente, ningún mapa correcto o verdadero. Así pues, si la PNL quiere adquirir el carácter de una disciplina científica, sobrepasando el estatus de un modelo, sólo puede hacerlo siendo entendida como una ciencia de la experiencia subjetiva.

Si se aceptan estos dos supuestos básicos de la PNL, se puede aprender que en la intercomunicación humana no está en juego la verdad o el hecho de tener razón, ni siquiera cuando los seres humanos discuten, o no vacilan en enfrentarse en una guerra en nombre de la verdad. No hay ningún mapa correcto ni falso. Tampoco la PNL es ningún mapa correcto, sino simplemente uno entre los muchos existentes. El argumento que formularon Richard Bandler y John Grinder en favor de su mapa es un argumento de puro carácter pragmático: Si alguien acepta el mapa de la PNL, aunque sea por poco tiempo, le será de gran utilidad. «Somos modelistas y le pedimos

que juzgue este trabajo como un modelo, independientemente de si es verdadero o falso, correcto o incorrecto, estético o antiestético. Lo que tiene que averiguar es si funciona o no, si vale para algo o no».[9] Esta validez es también, según decía Bandler a sus seminaristas, la segunda diferencia entre los profesores de PNL y los demás profesores que consideran sus experiencias como la verdad, «la mayoría de nuestras mentiras son válidas, funcionan muy bien, tan bien como si fueran verdad».[10]

Así pues, la PNL cuenta con un concepto radical de individualidad. Todos los seres humanos se construyen su propio mundo sobre la base de su percepción sensorial, mundo que se diferencia de los mundos de los demás hombres. Este supuesto es objetivo; no obstante, su consecuencia práctica conlleva un carácter normativo. Si se toma en serio este segundo supuesto básico de la PNL, la consecuencia será la exigencia de una aceptación objetiva de la individualidad de todo hombre. Un juicio de valor sobre el proceder del ser humano, basándose en los patrones culturales o sociales de verdadero o falso, bien o mal, bonito o feo, resulta inadecuado.

En la PNL se juzga la manera de actuar del ser humano, sólo según el criterio por ella defendido, basado en el propio mapa y en las posibilidades de actuación que se derivan de él: en la utilidad. Las acciones que no permiten que los seres humanos consigan sus fines producen problemas. Y según la PNL, esto no es consecuencia de que los seres humanos en sus acciones se dejen guiar por motivos falsos o malos, sino de que el modelo del mundo en el que actúan, necesariamente está limitado.

El que sufre no lo hace en la auténtica realidad, sino en la imagen que tiene de la realidad, dijo ya Watzlawick.[11] La PNL da un sentido más amplio a esta idea de Watzlawick: en su libro *Metasprache und Psychotherapie* (Metalenguaje y Psicoterapia), Bandler y Grinder procuran conseguir un entendimiento general de los problemas humanos, incluidos aquéllos en los que está involucrado el dolor o el miedo. Así constatan que «ha quedado demostrado

que es importante reconocer que los seres humanos no son malos, ni están locos ni enfermos. De hecho, en cada ocasión realizan la mejor elección posible para su modelo específico de mundo. En otras palabras, la conducta humana, por extraño que pueda parecer, cobra sentido cuando se la contempla en el contexto de las posibles elecciones existentes dentro de su modelo. El problema no radica en que se haga una elección equivocada, sino en que no se disponga de suficientes posibilidades de elección».[12]

De estos conocimientos se deduce un tercer supuesto básico de la PNL: Toda conducta de un ser humano, por inmoral, asocial, enferma o totalmente loca que le pueda parecer a los demás, es, en el momento en que el afectado la muestra, o su única o desde luego su mejor elección.

Así, por ejemplo, para un terapeuta-asesor de la PNL la «pereza» no es una conducta criticable. Intentará más bien averiguar de qué clase de estrategia de la motivación dispone el individuo catalogado de perezoso. En esta investigación puede encontrarse con que esta persona sí quiere trabajar, pero se lo impide a sí mismo con una sistematización inconsciente. La estrategia de motivación de esta persona podría seguir, por ejemplo, los siguientes pasos: observa el trabajo que tiene que hacer, y empieza por reaccionar con una mala sensación; a continuación, se ordena a sí mismo: «¡Tienes que hacer eso ahora!», a lo que le responde una voz interna que dice: ¡No tengo que hacerlo en absoluto! Aún me queda tiempo para dar un paseo». De acuerdo con esta idea, por ejemplo, ante su ojo interno se le aparece la imagen de un parque soleado; esto le provoca ganas de ir al parque y por lo tanto, hacia allá se encamina.

Incluso una conducta social «fuera de lugar» se estudia en la PNL desde un punto de vista objetivo. Cuando una persona, por ejemplo, intenta a toda costa estar en primer plano en cualquier relación social, un terapeuta-asesor de la PNL buscará una intención positiva en esta conducta. Puede demostrar que esta persona busca atención por parte de los demás, para lo cual, o bien no ha desarrollado

ningún otro modo alternativo de conducta o no ha aprendido a tener en cuenta otras posibles alternativas para conseguirlo.

La PNL también considera que los síntomas de una enfermedad son resultado de restricciones. Así, por ejemplo, para un terapeuta-asesor de PNL una fobia se debe a que la persona afectada, supongamos que a la vista de un espacio reducido, no tiene a su disposición ninguna otra reacción que no sea el miedo. Una segunda opción de reacción, por ejemplo, quedarse tranquilo, podría eliminar la fobia.

Por lo tanto, la PNL parte de supuestos que postulan una actitud fundamental humanística, un respeto básico por la individualidad de la persona.

2. Percepción y pensamiento

La base para la creación de un microcosmos humano es la percepción sensorial. Ya el filósofo griego Aristóteles mostró a este respecto, que no existe nada en la consciencia que no haya existido antes en los sentidos. El filósofo empírico David Humes retoma esta tradición de pensamiento y remite todas las ideas y representaciones de la mente humana a su origen en las impresiones sensoriales: «Toda la materia del pensamiento se deriva o bien de las sensaciones exteriores o de las interiores», y «toda la fuerza creadora de la mente reside en la capacidad... de relacionar, transponer, aumentar o disminuir el material que penetra en nosotros a través de los sentidos y la experiencia».[13]

Tan pronto como los seres humanos cuentan con órganos sensoriales –y esto es así desde el seno materno–, reciben estímulos externos. La PNL ha desarrollado un sistema conceptual para poder describir este proceso con total exactitud, utilizando para ello la inicial de los cinco conceptos de la percepción: «visual», «auditivo», «kinestésico», «olfativo» y «gustativo», es decir, VAKOG. Aunque

disponemos de cinco actividades sensoriales, se dice que la experiencia total de estas cinco actividades sensoriales es «cuádruple». Así, los conceptos de «olfativo» y «gustativo» se engloban bajo el de «olfativo» (VAKO). No obstante, para el proceso de transformación sólo se consideran las tres actividades sensoriales más importantes, es decir, la visual, la auditiva y la kinestésica (VAK).

La PNL parte de la idea de que, cuando realizamos experiencias, siempre lo hacemos con todos nuestros sentidos. Recibimos estímulos tanto visuales, auditivos y kinestésicos como olfativos y gustativos. Si dichos estímulos proceden del exterior, se los señala con una «e» de «externo». Así pues existe Ve, Ae, Ke, Oe y Ge.

No todos los estímulos externos los recibimos a través del organismo humano. Muy al contrario, con la percepción comienzan ya las restricciones; la mayor parte de los estímulos se nos escapan. Y es así, pongamos por caso, que las limitaciones neurológicas hacen que sólo veamos la luz en el marco de un espectro de colores determinado. Por ejemplo, las abejas están dotadas a este respecto de otra forma, y también pueden reconocer la parte ultravioleta o invisible del espectro luminoso. También los perros poseen una percepción mayor que la nuestra en lo que a los sonidos y los olores se refiere. El ser humano no ha desarrollado ninguna capacidad sensorial válida para determinados estímulos exteriores, que, incluso, pueden ser peligrosos. Así, sentimos el calor del sol en nuestra piel, pero no somos capaces de sentir las radiaciones radioactivas.

Además existen restricciones sociales. Algunas experiencias culturales importantes reciben un nombre y de esta manera atraen la atención. Un foco de atención como éste, creado a través del lenguaje, excluye otros estímulos exteriores no fijados lingüísticamente. Asimismo, las estructuras individuales de la personalidad ejercen un efecto restrictivo en la recepción de estímulos. Una persona a la que se la llama extrovertida recibe más experiencias externas que una introvertida.

La recepción de un estímulo del exterior a través de un sistema sensorial, por ejemplo los ojos, sólo nos es consciente en el momento en que contamos con un resultado de dicho proceso, o sea, una representación, en este caso una imagen. Esta imagen se designa como Ve, porque es una imagen que se ha producido a través de un estímulo externo. No obstante, tales representaciones no sólo son producidas por un estímulo externo, sino que son almacenadas y se las puede llamar internamente, una vez que ya existen. Por ejemplo, me puedo acordar de una imagen del lugar donde pasé las vacaciones. Puedo recordar una canción que he oído, o una sensación como la del viento moviéndome el cabello, la del aroma de las lilas o la del sabor de los bombones. Las representaciones llamadas internamente se marcan con una «i» de «internas»: Vi, Ai, Ki, Oi y Gi.

Puesto que nosotros mismos no percibimos el proceso de la percepción, la representación de los estímulos externos y la llamada a las representaciones ya almacenadas –bien en forma de imaginaciones, fantasías o incluso alucinaciones–, son procesos mentales difíciles de diferenciar. Por ejemplo, los sueños sólo tienen lugar en nuestra cabeza, pero cuando soñamos, lo experimentamos como una experiencia real. Y también en el estado normal de vigilia de un adulto, a veces aparecen problemas importantes cuando se trata de diferenciar entre el recuerdo de una imaginación y el recuerdo de un proceso real. Si me he imaginado aparcar el coche en un determinado lugar, pero resulta que este sitio está ocupado y tengo que buscar otro, puede muy bien suceder que al cabo de algún tiempo tenga dificultades para recordar dónde he aparcado en realidad.

Los seres humanos realizan continuamente representaciones mentales a través de todos los sistemas sensoriales[14] y para ello se orientan externa o internamente. El proceso puede representarse de la siguiente manera:

Ve Ve Ve Ve Ve → Vi Vi Vi Vi Vi Vi → Ve Ve Ve Ve Ve
Ae Ae Ae Ae Ae → Ai Ai Ai Ai Ai Ai → Ae Ae Ae Ae Ae

Ke Ke Ke Ke Ke → Ki Ki Ki Ki Ki Ki → Ke Ke Ke Ke Ke
Oe Oe Oe Oe Oe → Oi Oi Oi Oi Oi Oi → Oe Oe Oe Oe Oe
Ge Ge Ge Ge Ge → Gi Gi Gi Gi Gi Gi → Ge Ge Ge Ge Ge

El hecho de que estén externa o internamente orientados no es la única diferencia. Internamente, las personas van más allá de tan sólo recordar, o sea, de volver a llamar a las representaciones existentes en la forma originalmente almacenada. La reserva de representaciones internas les permite ser creativos. Dichas representaciones se pueden transformar en cuanto al contenido, como por ejemplo, cuando se combina la imagen de un hombre y la de una cabra en la imagen de una quimera. Pero no sólo se puede variar el contenido, sino también las características, las llamadas submodalidades de las representaciones. Los seres humanos pueden variar las representaciones existentes, por ejemplo las gráficas, haciéndolas más claras o más oscuras, más o menos nítidas, en colores o en blanco y negro. Esto significa que en todo sistema sensorial se puede ser creativo con el material que se obtiene a través de la percepción de estímulos externos. Todas las representaciones son susceptibles de ser transformadas tanto en su contenido como en su forma, la «submodalidad». Basándose en esto, la PNL diferencia entre una representación recordada y otra diseñada*, por ejemplo entre Ver y Vk (Ver –representación visual recordada– y Vk –representación visual diseñada*).

En el sistema kinestésico hay variantes especiales. Los seres humanos reciben, gracias a la capacidad táctil de la piel, estímulos del exterior a los que dan representación y a los que pueden volver a llamar internamente (Kt = kinestésico-táctil). También son capaces de percibir sensaciones del interior del cuerpo: hambre, sed, y por supuesto dolor, que pueden experimentar y recordar (Kp =

* N. del T.: La ˝K˝ procede del verbo alem-n de origen latino ˝konstruir en˝ que significa por un lado ˝construir˝ y por otro, ˝diseÒar˝.

kinestésico-propioceptivo). Y existen las llamadas «metasensaciones», que son reacciones intuitivas a la percepción o recuerdo de otros estímulos, que pueden experimentar o recordar. Las metasensaciones o las emociones se representan en el registro de estrategias con una «m» sobre la «flecha» situada entre la representación precedente y la «k».

También en el sistema auditivo hay una particularidad. En éste no sólo existen estímulos externos para percibir, almacenar y recordar, o sea, ruidos y sonidos (At = auditivo tonal). La persona ha desarrollado un «sentido» complementario en el proceso de desarrollo propio de su especie, que juega un papel especial en la percepción y construcción del mundo: el lenguaje. A los símbolos lingüísticos se los representa en la PNL con la abreviatura «Ad» de auditivo digital (voces internas). El aspecto digital también existe en las representaciones visuales y kinestésicas en forma de representaciones simbólicas de palabras, signos y letras (Vd = Símbolos; Kd = escritura de Braille).

Los seres humanos perciben el lenguaje de forma auditiva, al menos al comienzo de su aprendizaje. Estos sonidos se diferencian de otros durante los primeros meses de vida, con toda seguridad, porque proceden de personas importantes, de las cuales también existe una imagen, una sensación, un olor y un sabor. Los seres humanos aprenden el lenguaje, pero no sólo como si se tratara de una tabla en la que se graban los estímulos externos específicamente sensoriales relacionados con los sonidos lingüísticos. Los seres humanos aprenden el lenguaje de acuerdo con una comunicación estable y no verbal ya existente con otra u otras personas importantes. Aprendemos pues el lenguaje de acuerdo con la percepción sensorial específica que da significado al sonido. De esta manera, los sonidos lingüísticos se convierten en códigos y anclas, con cuya aparición se vuelve a llamar a las otras representaciones creadas en relación a ellos.

A través de la codificación de determinados estímulos específicamente sensoriales en sonidos lingüísticos, el lenguaje se convierte en un sistema universal de representación. A esta universalidad se le sacrifica una inmensa variedad de informaciones específicamente sensoriales. Cuando pensamos en la palabra «árbol», posiblemente nos representemos en nuestra mente sus raíces, tronco, ramas y hojas; pero cuando miramos la imagen de un árbol real, nos representamos una inmensa variedad de formas, colores, tonos, matices, etc. que se escapan a nuestro «concepto» de árbol.

Aunque el lenguaje reduce las variadas informaciones específicamente sensoriales de una experiencia a los elementos más necesarios, o sea generaliza de forma radical, la existencia del lenguaje supone por otro lado un considerable ensanchamiento de nuestro mundo. Dado que las palabras responden de una gran variedad de otras representaciones específicamente sensoriales, el lenguaje lleva a una duplicación de la reserva de representaciones almacenadas a las que éste se refiere. Junto a este cuantitativo ensanchamiento del modelo individual del mundo, el lenguaje consigue también a través de su integración en la experiencia específicamente sensorial, una ampliación cualitativa del modelo individual del mundo.

El lenguaje facilita la reproducción de todas las diferentes experiencias específicamente sensoriales en un sistema de representaciones, que simboliza así el sistema universal de representación. La universalidad del lenguaje hace posible compartir las experiencias individuales con los demás, comunicarnos. Gracias al lenguaje estamos en condiciones de entrar en el mundo de los demás, de descubrir similitudes y diferencias. «Cuando se trata del lenguaje, todos estamos programados de la misma manera»[15]. Y gracias al lenguaje también podemos hacer objeto de la experiencia las estructuras y los procesos de la experiencia individual. El lenguaje es reflexivo. A través de su específica concepción, el lenguaje puede hacerse a sí mismo objeto de la experiencia.

Una vez que los seres humanos disponen del lenguaje, pueden ser creativos con estas reducidas representaciones específicamente sensoriales, al igual que con cualquier otra, y combinarlas en las distintas relaciones posibles. De esta manera, el pensamiento puede resultar muy abstracto. Puede dar la impresión de que nuestro pensamiento carece de toda función específicamente sensorial. Pero si se le estudia cuidadosamente, se podrá comprobar sin embargo, que incluso los conceptos filosóficos muestran un contexto específicamente sensorial.

Por lo tanto, aunque el lenguaje reduzca a los elementos más necesarios las variadas informaciones específicamente sensoriales de una experiencia –los generaliza de forma radical–, el significado de los símbolos lingüísticos sólo es perceptible, al menos en gran parte, de manera específicamente sensorial. En la PNL, el pensamiento no se concibe como un proceso en el que un texto oral se recita internamente, como por ejemplo una casete. Para la PNL, el pensamiento es una sucesión de representaciones, en las que las representaciones orales y las específicamente sensoriales se alternan en modelos de actuación llenos de sentido y orientados a un fin. «Cuando el proceso de pensamiento se descompone en sus diferentes elementos, aparecen procesos sensoriales como la visión interna, la escucha del diálogo interno, tener sentimientos por algo, etc.».[16]

Además, la PNL parte de la idea de que las representaciones mentales de una experiencia sensorial cuádruple (VAKO) no muestran todas el mismo grado de consciencia. La mayoría de las veces no somos en absoluto conscientes de lo que pasa en nuestra cabeza cuando pensamos. Sólo el exacto análisis de los procesos mentales saca a la luz lo que nos pasa por la cabeza en casos como, por ejemplo, cuando no nos decidimos a cumplir con nuestras obligaciones, consideramos esto como un problema y por eso visitamos a un terapeuta-asesor de PNL.

Las personas presentan una capacidad de percepción y una capacidad de manejo de los procesos internos muy diferentes. Un

pintor tiene una visión muy distinta a la del resto de las personas. Un músico oye de forma más sutil y un «gourmet» cuenta con un sentido del gusto muy desarrollado. Algunos pintores son capaces de visualizar su cuadro antes de pintarlo; lo pintan basándose en una representación producida internamente. Mozart era capaz de reproducir toda una nueva pieza musical antes de haber apuntado ni una sola nota de ella. Un buen cocinero tiene el sabor del plato ya «en la punta de la lengua», y sabe qué cantidades de qué ingredientes debe utilizar exactamente para lograr dicho sabor. La gente normal, comparada con este tipo de artistas, está «limitada», bien en lo que a una percepción sutil se refiere, o bien en su capacidad de reavivar las representaciones mentales y manejarlas de forma creativa. Por esto, una tarea esencial que asume la PNL consiste en aumentar la capacidad de percepción. Richard Bandler dijo: «Tener una experiencia sensorial total es un proyecto que dura toda la vida y, que yo sepa, en él no existe ningún límite».[17]

3. El concepto de conducta

Cuando en la vida diaria hablamos de la conducta de una persona, la mayor parte de las veces nos referimos a aquello que dice y hace y a cómo lo dice y cómo lo hace. Se trata en realidad de lo que podemos ver, oír y sentir desde fuera. Sin embargo, en el análisis de la conducta, la PNL hace hincapié en el estudio de los procesos que en general no se pueden observar, o sea, del proceso mental que precede a una conducta perceptible y da lugar a ella. Los usuarios de la PNL aprenden de hecho a percibir con exactitud estos procesos.

Como dije antes, la PNL parte de la idea de que las personas realizan constantes representaciones mentales y que para ello unas veces se orientan internamente y otras externamente.

Puesto que estas representaciones están caracterizadas por un diferente grado de consciencia, en la mayoría de los casos, al describir

los procesos internos que preceden a una conducta, basta con limitarse a la mención de las representaciones que suelen ser más conscientes. Así, por ejemplo, un proceso mental concreto sería representado de la siguiente manera:

Ve → Ai → Ki → Ad → Vi → Ki etc.

Esta persona contempla una imagen, recuerda un sonido, recibe una sensación, a consecuencia de ello se dice a sí mismo algo que a su vez sugiere otra imagen del recuerdo y después otra sensación.

Según Dilts (entre otros), la PNL muestra «que la compleja conducta humana –al igual que la inmensa cantidad de posibles frases bien formadas en el ámbito del lenguaje– se puede reducir a una cantidad limitada de elementos estructurales y a una sintaxis. En el marco del modelo de la PNL partimos de la base de que la conducta (desde el aprendizaje, el recuerdo y la motivación hasta la toma de una decisión y los procesos de comunicación y de transformación) es el resultado de sucesiones sistemáticamente ordenadas de representaciones específicamente sensoriales».[18]

Así queda demostrado que las experiencias tienen lugar y son representadas en el plano de las submodalidades. No vemos ninguna imagen en sí misma, sino imágenes con determinadas formas en lo que al contenido se refiere, de color o en blanco y negro, en movimiento o estáticas, nítidas o borrosas, claras u oscuras. «Ningún sistema de representación efectúa diferencias perceptivas en el propio plano del sistema. En lugar de esto, todo sistema de representación subdivide su organización perceptiva en unidades distinguibles, cada una de las cuales es responsable de la codificación de las informaciones correspondientes a una determinada dimensión de la experiencia. Estas unidades distinguibles son las submodalidades».[19]

Ha quedado demostrado en la puesta en práctica del análisis de la conducta que es conveniente no analizar y registrar el proceso mental en todo su desarrollo, sino sólo la parte que da lugar a una

conducta perceptible desde el exterior y, que o bien debe ser estudiada con todo detalle o necesita una transformación.

El proceso mental mostrado más arriba quedaría fijado de la siguiente manera:

Ve → Ai → Ki → Ad → Vi → Ki → Salida: Programa o estrategia de conducta

En este programa, la sucesión «Ve → Ai → Ki» representa el proceso o la estrategia mental, mientras «salida» representa la conducta perceptible externamente, o sea, su resultado.

Así, por ejemplo, el resultado del análisis de un estado de miedo se representaría como sigue: Ad → Vi → Ki → Salida. Un programa de motivación podría tener la siguiente forma: Ve → Ai → Vi → Ki → Salida. Y un terapeuta-asesor de la PNL podría decidir proporcionar el siguiente programa a un alumno con problemas de escritura: Ae → Vi → Ki → Salida.

No obstante, las estrategias no son sólo las simples consecuencias de las diferentes representaciones. También hay relaciones distintas en las que se suceden unas a otras. La PNL diferencia así entre relación congruente, polar y meta-relación.

Ejemplo de una relación congruente entre dos pasos: V → Kt
Veo el sol y siento el calor en mi piel

Ejemplo de una meta-relación entre dos pasos: $V \xrightarrow{m} K$
Veo mi éxito y tengo una sensación al respecto.

Ejemplo de una relación polar entre dos pasos: $V \xrightarrow{p} Ad$
Veo una cosa y me digo: «No puedo hacerlo».

El concepto de conducta de la PNL incluye toda manifestación vital humana, desde procesos mentales internos como la percepción

y el pensamiento hasta todo tipo de conductas externas, «abarcando desde modos de microconducta como los movimientos de los ojos, los cambios de voz o la frecuencia de la respiración, hasta modos de macroconducta como disputas, afecciones y jugar al fútbol».[20]

4. Programas

Los seres humanos, por naturaleza, cuentan sólo con unos pocos programas. Estrategias innatas son, por ejemplo, el reflejo para mamar de un bebé o el reflejo para agarrar las cosas. La mayoría de los programas humanos son aprendidos. Habilidades como gatear, ponerse de pie y andar y capacidades como hablar o escribir son todas ellas adquiridas.

Los progresos que consiguen los niños son enormes. Milton Erickson describe en un seminario el arduo proceso en el que los niños aprenden primero a estar de pie y después a andar. Cuando por fin consiguen ponerse de pie sin estar agarrados a nada, «¿cómo hacen para ser capaces de aguantarse no sobre los dos pies, sino sólo sobre uno? Se trata de un trabajo tremendo, pues la primera vez que se intenta, se olvida tener estiradas las rodillas y las caderas, con lo que el niño en lugar de quedarse de pie, se sienta. No obstante, al cabo de un tiempo se consigue reposar todo el peso del cuerpo en un solo pie y adelantar el otro, y esto cambia el centro de gravedad, y entonces el niño se vuelve a caer. Se tarda mucho tiempo hasta que se aprende a colocar un pie delante del otro sin perder el equilibrio. Se da un primer paso y todo parece que va bien, pero luego se da el segundo con el mismo pie; la cosa no ha funcionado bien y el niño se vuelve a caer. De hecho lleva mucho tiempo ser capaz de adelantar primero el pie derecho y luego el izquierdo y así sucesivamente».[21]

Es al principio de su vida, cuando los seres humanos aprenden la mayor parte de los programas. Cómo adquieren estos programas

y cómo se representan mentalmente se puede entender con el siguiente ejemplo:

Por primera vez una madre le solicita a su niña pequeña que le ayude: «Pon esta taza en el armario», dice la madre. La niña duda un momento y comprueba en su memoria: «¿He hecho esto o algo parecido ya alguna vez?» La respuesta es: «No». Al tiempo se forma una imagen de la petición de su madre y se arriesga a decir: «Sí». Llevará a cabo esta petición, su madre le dirá palabras cariñosas y de elogio y la abrazará, lo que provocará en ella sensaciones agradables. La sucesión de los pasos aislados de esta experiencia específicamente sensorial queda almacenada:

Ae → Vi → K+ → Actividad → tAe/Ke → K+

Cuando su madre vuelva a pedirle algo la próxima vez, este programa ya existente se activará. Con la velocidad del rayo, el cerebro de la niña analizará el estímulo percibido, o sea, la petición, con la pregunta: «¿He hecho esto o algo parecido ya alguna vez?» La respuesta será: «Sí». A continuación se realiza un segundo examen con la pregunta: «¿Con qué sensación estuvo relacionado entonces?» Si la respuesta es positiva, se desarrolla el programa correspondiente y pone en marcha la antigua conducta. Las experiencias similares posteriores reforzarán el programa.

Pero sobre todo son las experiencias negativas las que también reforzarán el programa: Si un experimento con un «No» a una petición de la madre tiene como consecuencia, en lugar de elogio y atención, censura y abandono, provocará malas sensaciones, que en la próxima situación similar la remitirán a la conducta original. De esta manera, los programas instalados reciben un carácter conservador. Esto se puede comprobar fácilmente si juntamos las manos y nos fijamos en qué pulgar se queda arriba. Cuando después se prueba a juntar las manos de manera que sea el otro pulgar el que quede arriba, se producirá una extraña sensación: Puesto que ya se posee

una opción de juntar las manos, nunca se le ocurre a uno intentarlo de otra forma. Es bastante con una sola opción. A este respecto, Bandler y Grinder han observado que con frecuencia se reproduce una conducta fallida: «Nos hemos dado cuenta de un rasgo característico de los seres humanos: Cuando encuentran algo que pueden hacer, y no funciona, lo vuelven a hacer de nuevo».[22]

El carácter conservador de los programas aprendidos en un determinado momento, puede también llevar a que los seres humanos tengan problemas con ellos en otros contextos vitales. Si la niña ha aprendido a acceder a las peticiones, puede, como mujer joven, comprobar de repente que los demás se aprovechan de este rasgo de su carácter, y que tiene problemas para decir «no». No pocas mujeres tienen efectivamente este problema. Los programas se aprenden en relación específica al contexto y orientados a un objetivo. Por esta razón, toda conducta es espontánea, pero no lo es en cualquier contexto. Se pueden originar problemas también cuando para un objetivo dado, por ejemplo aprender a escribir recto en la escuela, hemos aprendido un mal programa, o que para nuestra reacción en determinadas situaciones sólo dispongamos de unas posibilidades de elección limitadas, como por ejemplo en el caso de una fobia.

Siempre que se perciba un estímulo externo en la vida de una persona, el cerebro analizará este estímulo para ver si le es conocido. Si el estímulo es nuevo, o sea no conocido aún, tiene lugar un tratamiento a manera de prueba que se almacena junto con sus resultados, y que hace que se amplíe el mundo del sujeto en cuestión. Si el estímulo es conocido, tras un análisis de las sensaciones relacionadas con él, se activan los programas correspondientes ya almacenados, y se provoca una conducta relacionada con éstos. Los programas existentes se pueden transformar a través de nuevas experiencias. No obstante, yo tengo la sospecha de que las condiciones previas para un aprendizaje tal son las sensaciones positivas. Sin embargo, el carácter conservador de los programas consigue, por

regla general, que un determinado estímulo movilice un programa instalado en un momento preciso.

A esto se suman otros dos factores más. El primero es el hecho de que la mayor parte de los programas residen por debajo del umbral de la consciencia. El segundo es que los seres humanos en su fase de aprendizaje más activa no disponen del lenguaje. Lo que usted experimenta y hace no estará aún relacionado con el lenguaje. Lo que usted produce mentalmente, se almacena, pero sin la inclusión de los sistemas generales de representación. Con ello no sólo queda inconsciente, sino que queda cerrado también después al acceso consciente del lenguaje. Es por esto por lo que los traumas de un pasado muy remoto sólo pueden ser revividos de forma específicamente sensorial y de esta manera más tarde se codifican también lingüísticamente, a través de lo cual se hacen susceptibles de transformación.

Los seres humanos comienzan su aprendizaje en la niñez. Experimentan, hacen vivencias, construyen estrategias de conducta y almacenan todo esto como capacidades que están a su disposición. También las aptitudes podrían ser extraordinarios programas adecuados para determinados objetivos, que fueron aprendidos en una edad temprana.

Prácticamente todo el repertorio conductual es inconsciente. El ser humano puede hacerse consciente de una parte de él de forma específicamente sensorial. Otra parte está relacionada con el sistema general de representación, o sea, el lenguaje, y por lo tanto, la mayoría de las veces, es accesible en cualquier momento. Si a este respecto, permanecemos en el sistema de pensamiento de la PNL, este repertorio de recursos constará de una gran variedad de programas mentales que se construyen con representaciones específicamente sensoriales y lingüísticas.

5. Limitaciones producidas por los metaprogramas

La mayor parte de los programas que poseen los seres humanos no están probablemente investigados. Lo que aprendemos al comienzo de nuestra vida, lo vamos averiguando a base de mucho trabajo. Los expertos en PNL americanos están ocupados en este momento en analizar los programas que se constituyen en determinantes influyentes de la estructura de la personalidad humana. A estos programas se los denomina metaprogramas, porque en su mayoría representan filtros que usamos de forma inconsciente para decidir qué cosas merecen nuestra atención.

Las personas podemos dirigir nuestra atención, a un mismo tiempo, a tan sólo una determinada cantidad de informaciones aisladas que nos llegan del exterior, las famosas «siete más/menos dos».[23] Los estímulos son pues sometidos en un alto grado a un proceso de filtrado. Así, la forma en que los seres humanos experimentan el mundo es en primer lugar el resultado del grado y del modo en que filtran las informaciones, o sea, de a qué cosas prestan atención y de cómo lo hacen.

Los filtros de la percepción o metaprogramas que crean los seres humanos, para reducir la complejidad del entorno «objetivo» y para construir una representación interna practicable para ellos del mundo, no se usan sin embargo de forma uniforme. Las personas se diferencian por el tipo de sus metaprogramas. Lo único que es común a todas es el hecho de que estos filtros de percepción tienen un amplio efecto inconsciente.

No obstante, el «mundo» en el que viven los seres humanos no sólo es diferente por los distintos filtros de percepción. La manera distinta en la que los seres humanos perciben y experimentan el mundo, se corresponde con lo diferente que es el modo de relacionarse con él y de manejarse en él. Por esta razón, los filtros de percepción obtienen el carácter de elementos básicos de la personalidad,

es decir, formas en las que los seres humanos desarrollan su identidad, y métodos de conservar dicha identidad.

El conocimiento de los metaprogramas que utilizan las personas, abre la posibilidad de descubrir los determinantes influyentes de su proceso de pensamiento, de averiguar sus reacciones sentimentales y predecir su conducta. El psicólogo C. G. Jung defendía la idea de poder determinar el tipo de personalidad de un hombre basándose en sus cuatro metaprogramas básicos.[24]

Siguiendo a C. G. Jung e Isabel Briggs-Myers se diferencian cuatro filtros básicos de percepción. El primero es el «filtro de la actitud» y está relacionado con la orientación. Según él se diferencia entre el tipo introvertido y el extrovertido. Los introvertidos tienden a ser solitarios y les gusta trabajar solos. Los extrovertidos tienden a rodearse de gente, a hablar y a disfrutar de estabilidad emocional, adaptación social y un «yo» fuerte, con entidad.

El segundo es el «filtro de la atención» y se refiere a los procesos internos. Según él se diferencia entre el tipo intuitivo y el sensitivo. El tipo intuitivo dirige su atención a las relaciones, estructuras y a una imagen general de una cosa y de sus posibilidades. A este tipo de personas les gusta jugar con los pensamientos. El tipo sensitivo se interesa por los hechos concretos. Este tipo de personas son realistas y se sitúan siempre con los dos pies en el suelo.

El tercero es el «filtro del acceso» y se refiere al estado interno. Según éste se diferencia entre el tipo que piensa, el racional, y el que siente, el emotivo. El tipo racional valora, juzga y decide de forma objetiva e impersonal y no considera los efectos que esto puede causar en los demás. El tipo emotivo no se preocupa para nada de la lógica. Valora especialmente las relaciones con los demás y su cuidado.

El cuarto es el «filtro de la adaptación» y se refiere a la reacción de adaptación. Según éste se diferencia entre el crítico y el observador. El crítico determina y regula su vida. El observador la

toma tal como viene, y le gusta reaccionar ante ella de forma espontánea y flexible.

Éstos son sólo algunos ejemplos de meta-programas. Existe una gran cantidad de filtros de percepción y además otros metaprogramas complejos, que fueron desarrollados en un principio por Richard Bandler, y después ampliados por Rodger Bailey.[25] Los metaprogramas son resultados de experiencias y decisiones anteriores, que alguien ha tomado en el pasado y que tienen que ver con cómo reacciona esta persona a su entorno propio y social. Lo usual es que las experiencias emocionales sean decisivas para tales decisiones. Con su acción de filtrar la percepción, los metaprogramas limitan nuestra percepción y con ello, nuestras posibilidades de conducta.

6. Limitaciones producidas por el lenguaje

Pero también el lenguaje, en su faceta de poderoso promotor del desarrollo de las capacidades y cultura humanas, actúa, por otro lado, como los metaprogramas. El lenguaje limita nuestras posibilidades, al desvanecer o debilitar las experiencias.

Pero el lenguaje ejerce limitaciones también de otro modo. Las experiencias que viven los seres humanos a través de una percepción específicamente sensorial, son, en el momento de dicha experiencia, exactas, completas e imposibles de deformar. Bandler lo llama la representación primaria o estructura profunda. Sin embargo, cuando las personas hablan sobre sus experiencias o las convierten en la base sobre la que tomar una decisión, se puede constatar que adquieren, en esta representación secundaria o estructura superficial, una forma distinta, que ya no son exactas, completas e imposibles de deformar. «Siempre existe una pérdida de información entre la representación primaria y la secundaria».[26] Tales modificaciones de las experiencias pueden originarse a través de la codificación

lingüística, al sufrir un proceso de generalización de la propia experiencia. Si escuchamos con atención lo que dice una persona, encontraremos sobre todo eliminaciones, generalizaciones o distorsiones, en las que el contenido de las comunicaciones que los seres humanos hacen, se diferencia de las experiencias que motivan dichas comunicaciones.

Tomemos el ejemplo de las generalizaciones: Cuando las personas en determinadas situaciones realizan de forma reiterada las mismas experiencias hacen generalizaciones que expresan a través de palabras como: «todo», «todo el mundo», «ninguno», «nunca», «siempre» o «en ningún sitio». Muchas de las acciones cotidianas se basan en generalizaciones. No es necesario buscar en cada ocasión una nueva estrategia para alcanzar un objetivo. Sabemos de antemano cómo funciona. Si una generalización es útil o no, debe siempre juzgarse en relación con su correspondiente contexto. Un niño, por ejemplo, puede aprender que una conducta aplicada en el colegio o en el deporte puede producir el menosprecio de sus compañeros. Si generaliza esta experiencia, por ejemplo la traslada al mundo laboral y se comporta conforme a ella, le va a resultar difícil tener éxito en este ámbito.

Todo tipo de particularidades, cosas, actividades, estados, etc. desde la fruta, al trabajo o a las necesidades son generalizaciones. Como tales aportan orden a nuestra realidad. Pero si alguien, por ejemplo, tiene en la cabeza la representación «nadie me quiere», esta generalización actúa como una limitación y por ello resulta perjudicial para la propia consciencia de sí mismo.

O el caso de las eliminaciones: Toda forma de concentración de nuestra atención en algo concreto significa excluir de nuestra percepción otras dimensiones del mundo exterior. En el contexto de un problema, la exclusión de partes de la experiencia puede bloquear la solución. Si alguien percibe «tengo miedo» o piensa «se deben evitar conflictos», no hará muchas cosas importantes, porque pretenderá evitar conflictos. Por esto volver a descubrir partes eliminadas

de la experiencia significará conseguir las informaciones que faltan para una posible solución.

Por ejemplo, las nominalizaciones son sustantivos abstractos que, en contraposición a los sustantivos concretos, se construyen a partir de verbos, como relación, negación, esperanza, etc. Muchos procesos de pensamiento son abstractos, pero el pensamiento con nominalizaciones abstractas hace que, para los interesados, las manifestaciones vitales –que siempre son actividades de los sujetos– se concreten en acontecimientos demasiado fijos, cerrados y que privan del propio control. La cultura, la religión y la sociedad hacen uso de esos procesos, para controlar las formas de vida en común como el matrimonio o la familia. En el caso de las nominalizaciones, los interesados se encuentran con que, sin posibilidades de acción, han vuelto a ir a parar a un callejón sin salida. La modificación y el análisis a fondo de las nominalizaciones proporcionan al interesado la comprensión de que el acontecimiento es un proceso que puede ser transformado, e incluso por él mismo.

Con frecuencia los seres humanos suponen que hay otros sentimientos o estados determinados que actúan sobre ellos. La persona que reacciona se siente como si no tuviera más opción que reaccionar de tal manera. La conducta de Pedro provoca el sentimiento de Pablo, se experimenta y entiende como una relación causal. De esta manera, se traslada la responsabilidad de la propia experiencia y de la propia conducta a otra persona y se quita a sí mismo la posibilidad de hacer algo para transformar la propia vida. El análisis a fondo de las distorsiones causales según el modelo: «¿Cómo consigue Pablo eso que provoca en ti ese sentimiento?» o «No te sentirías así si Pablo no hiciera tal cosa» remite al interesado a la propia responsabilidad y al propio control de la experiencia personal. También la conducta conflictiva, como por ejemplo se expresa en el enunciado: «Me gustaría mucho independizarme, pero mi madre está enferma», remite al interesado a través de la pregunta: «Si su madre no estuviera enferma, ¿se marcharía?», a una posible capacidad propia para resolverlo.

Tomando como base la gramática de la transformación de Noam Chomsky, Bandler y Grinder han desarrollado el llamado metamodelo del lenguaje. Con el empleo del metamodelo se comparan las declaraciones de las personas con las manifestaciones lingüísticas, que describen una experiencia concreta de forma adecuada y completa. De este modo se descubren eliminaciones, generalizaciones y distorsiones. A través del análisis profundo de estas estructuras superficiales, se hacen accesibles de nuevo las informaciones debilitadas. Con esto, el metamodelo es «un modelo verbal, un manera de prestar atención a la forma de las verbalizaciones en contraposición a su contenido».[27] Las preguntas del metamodelo son aquéllas con las que nos acercamos de inmediato a las informaciones relevantes.[28] Bandler y Grinder otorgan al dominio del metamodelo un gran valor: «La gente que realiza bien las cosas que han aprendido con nosotros y la que no las hace bien, se diferencian en el hecho de dominar o no el metamodelo. La base de todo lo que hacemos es textual».[29]

7. Recursos

«Una premisa básica de la que parto en mi trabajo consiste en que los seres humanos poseen todos los recursos que necesitan para efectuar las transformaciones que deseen o tengan que experimentar. Mi tarea es ayudarle a descubrir dichos recursos y a utilizarlos correctamente, para que estas transformaciones deseadas se hagan efectivas y duraderas. Estaría por ver si esta premisa básica es cierta, pero, en cualquier caso, cuando en una terapia procedo como si fuera cierta, los resultados se convierten en un magnífico testigo de su validez».

La formulación de esta tesis procede de Leslie Cameron-Bandler.[30] En Bandler y Grinder se pueden encontrar declaraciones similares[31] e incluso más amplias y profundas. «Realizamos una

enérgica afirmación: Afirmamos que si cualquier hombre puede hacer cualquier cosa, vosotros también podéis».[32] Esta tesis fundamental de la PNL suena muy extraña a la vista de las importantes diferencias en la práctica real de la vida, que muestran los seres humanos. Y los argumentos que hasta aquí han sustentado este supuesto, no son suficientes ni siquiera para hacerlos aparecer como plausibles.

Sin embargo, el potencial de aprendizaje del ser humano es importante. Los seres humanos aprenden durante toda su vida. Dentro de sus capacidades no sólo está lo que son capaces de transmitir a través de las preguntas, sino todas las experiencias que han vivido, utilizado y almacenado como recursos conscientes e inconscientes desde el comienzo de su vida.

Con el tiempo, los seres humanos aprenden no sólo de las propias experiencias, sino también a través de la observación y la imitación de otras personas. Esto no significa otra cosa que los seres humanos pueden hacer suyos también los recursos de los demás a través de la observación e incluirlos en el contexto de la propia experiencia y de la propia práctica vital.

Además, el aprendizaje de los seres humanos no se para con adueñarse de las experiencias ajenas y las capacidades de otras personas. También el conocimiento de historias, o sea de experiencias transmitidas por vía oral o escrita, lleva a la apropiación de recursos.

Pero estas observaciones no hacen creíble la premisa citada al principio. Las diferencias de desarrollo real de los potenciales humanos no permiten que resulte convincente este supuesto, a pesar de los éxitos terapéuticos del trabajo con la PNL.

No obstante, si tomamos como base las premisas teóricas sobre el conocimiento y la conducta de la PNL, llegamos necesariamente a un supuesto aún más amplio sobre la capacidad de aprendizaje de las personas. Si la base para la construcción del microcosmos humano es la percepción específicamente sensorial, y todos los seres humanos disponen de la capacidad de manejar las reservas de

representaciones internas de esta percepción, tanto en el plano del contenido como en el submodal de la creación, hay que concluir que en principio están en condiciones de desarrollar todos los programas de conducta imaginables. De esto se deduce que los seres humanos no sólo pueden poseer o desarrollar los recursos que necesitan para alcanzar sus objetivos, sino que todos los seres humanos pueden construir todos los programas que realmente son factibles.[33]

En la infancia, los seres humanos comienzan su historia del aprendizaje. Perciben, transforman su percepción en estrategias de conducta y las almacenan como capacidades de las que pueden hacer uso después. La mayor parte de este repertorio es inconsciente, aunque una parte puede hacerse consciente de forma específicamente sensorial. Otra parte está conectada con el sistema general de representación, el lenguaje, y con ello, la mayoría de las veces, está disponible en cualquier momento. Este repertorio de recursos está compuesto de una gran variedad de programas mentales, que se construyen a partir de representaciones específicamente sensoriales y representaciones orales. Toda persona dispone de los cimientos en los que se asientan estos programas y de la capacidad de variarlos de forma creativa. Con ello está en condiciones de construir cualquier programa, en todas las variaciones de la sucesión y con todas las variaciones posibles de los pasos aislados. Así, cualquier persona tiene de hecho en principio la posibilidad de hacer suyas todas las capacidades que el hombre es capaz de desarrollar.

Sin embargo, no todos los procesos de aprendizaje son igual de fáciles. Las personas, por ejemplo, pueden aprender muy deprisa a motivarse, a no tener miedo, a tomar decisiones acertadas o a enamorarse. Resulta más trabajoso adquirir la destreza de un pianista por ejemplo, aprender a jugar al tenis como Steffi Graf o a escribir una buena novela. Y es que algunos programas se instalan sólo con una única prueba. Otros necesitan mucha más práctica. La PNL debe su imagen pública como efectiva terapia de la fijación, a la integración rápidamente factible de los recursos existentes en los

programas existentes y a la nueva combinación de dichos programas. La PNL puede hacer desaparecer una fobia en diez minutos, pero un alumno de ballet, usuario de la PNL, necesitará años para realizar sus piruetas con arte.

Además hay que pensar que también el tiempo representa un factor que obliga a la limitación. El tiempo vital de un ser humano puede bastarle a un tenista o un pianista o a un pintor para alcanzar el virtuosismo, pero no es suficiente para alcanzar la maestría en todas las artes.

El hecho de que las personas desarrollen su potencial en una medida tan diferente debe atribuirse, dentro del sistema de pensamiento de la PNL, más bien al carácter conservador de los programas, en especial de los metaprogramas. Y si la PNL admite que determinados programas limitan la percepción y con ella la productividad en la elaboración de los cimientos del mundo de los humanos, entonces también se puede formular la hipótesis de que hay programas que limitan la capacidad de desarrollo de otros programas importantes y con ello la productividad en la construcción del mundo de los humanos. No sólo las limitaciones en el modelo del mundo que construyen las personas se debe a estos problemas; partiendo de este supuesto, también la medida de sus posibilidades de desarrollo puede atribuirse a las formas en las que las personas transforman los productos de su percepción.

8. El sistema de la personalidad

Para describir el mundo que se construye una persona, hay más cosas por considerar que el entorno que perciben los seres humanos y las conductas que desarrollan para permanecer activos en él. Los seres humanos desarrollan aún otras estructuras de la personalidad, que es conveniente conocer y describir con el lenguaje de

la PNL, porque también en estos contextos de la vida humana es con frecuencia importante el trabajo de transformación.

Al entorno se le representa en el lenguaje de la PNL como los estímulos externos, que los seres humanos reciben a través de la vista, el oído, el tacto, el olfato y el gusto.

Conducta es siempre todo lo que hago. En el lenguaje de la PNL se representa esencialmente a través de una estrategia, la sucesión de representaciones que recorro mentalmente, y el modo cómo conecto los pasos aislados unos con otros. Sin embargo, aquí no sólo juegan un importante papel las representaciones aisladas, sino también cómo son conformadas desde el punto de vista submodal. El miedo a la autoridad no sólo se desencadena a través de la imagen de una persona autoritaria, sino esencialmente a través de la acuñación submodal de esta imagen. En la mayoría de las personas, ésta será grande, cercana y estará dentro del campo visual interno. Si se la hace más pequeña, se la aleja o se la coloca en un plano más profundo, con frecuencia el miedo a esta persona desaparecerá.

Las capacidades son aquello de lo que soy capaz. En la PNL son los programas de los que dispongo para alcanzar mis objetivos. También aquí son importantes las estrategias y las submodalidades. Las capacidades, la mayoría de las veces, no sólo están formadas por un programa, sino por varios que resultan apropiados para permitirme alcanzar mi objetivo.

En las capas más altas, se perciben los credos que contienen juicios sobre lo que yo creo verdadero, posible y correcto. Los credos también se forman a partir de las experiencias que utilizan situaciones procedentes de la infancia o la juventud. Contienen pues también programas. Lo que forma el carácter persuasivo en tales credos, parece, no obstante, residir en las submodalidades específicas esenciales. Por esto, la forma más fácil de transformar los credos es a través de la transformación de las submodalidades. Ocurre algo parecido con los valores. El significado de los valores, según las

experiencias hechas por la PNL hasta hoy, se almacena de manera submodal y también se transforma de este modo.

Además, la PNL ofrece la posibilidad de influir en la identidad de una persona. Las repercusiones de las transformaciones que, por ejemplo, tienen lugar en el plano de la conducta o en el de las capacidades, se pueden perseguir y reforzar hasta en el nivel más alto del sistema de la personalidad. Quién o qué es una persona (identidad) o de qué gran todo forma parte, puede pues modificarse de esta manera.

Entorno, conducta, capacidades, credos, valores e identidad se pueden representar como planos lógicos del aprendizaje o planos neurológicos del sistema de la personalidad, tal como lo ha desarrollado Robert Dilts.[34]

9. Procesos inconscientes

En la PNL se parte de la idea de que la mayoría de los procesos físicos y mentales se producen de manera inconsciente. Además, la PNL no admite ninguna barrera importante entre los procesos inconscientes y conscientes, sino que habla de diferencias graduales en la intensidad, por lo que la relevancia de la conducta de una determinada representación se determina a través de su intensidad en comparación con la intensidad de todas las demás representaciones que se desarrollan al mismo tiempo.[35] Los fundadores han buscado las causas de las diferencias graduales en el grado de consciencia de las representaciones aisladas de las llamadas cuádruples, en el análisis de las estrategias conductuales que resultan más conscientes. Sin embargo, la mayoría de las veces, los programas son inconscientes en su sucesión total. Según Bandler y Grinder, la parte de nuestras funciones psíquicas que es responsable del noventa y cinco por ciento de nuestros procesos de aprendizaje y de nuestras habilidades, se denomina inconsciente. A él pertenece todo lo que en un momento dado, está fuera de nuestra consciencia.[36] Así posee «el

inconsciente» más poder sobre la práctica vital humana que la consciencia. «El inconsciente es mucho más penetrante. Sabe mucho más sobre... las necesidades (de los seres humanos) que su consciencia y también mucho más de lo que yo (como terapeuta-asesor) podría averiguar desde fuera».[37] Para la PNL también es conveniente no cargar a la consciencia con tareas, que se pueden llevar a cabo de forma mucho más efectiva inconscientemente. Bandler y Grinder están pues convencidos «de que el inconsciente debe tener esta libertad, incluso el deber, de mantener alejado de la consciencia este material, con el que no sirve de nada enfrentarse conscientemente».[38]

El poder superior del inconsciente es otro supuesto, con el que la PNL no se diferencia de otras direcciones psicológicas. Este poder superior procede por un lado, según la PNL, del hecho de que la mayoría de los procesos vitales se gobiernan inconscientemente, y por otro de que la mayoría de las experiencias que una persona puede adquirir en su vida, no están disponibles en su consciencia de forma inmediata.

En contraposición al psicoanálisis, según el cual el inconsciente se ve continuamente sometido a la censura del «super-yo», limitación que le obliga a apelar a la formación de un síntoma para conseguir imponer su valor, la PNL mantiene que el inconsciente es tan poderoso que la consciencia no le puede causar más que alguna molestia irritante.

10. *Multimind* (Mente múltiple)

Otro supuesto importante para el trabajo con la PNL consiste en que la vida interior de la persona no consta sólo de una variedad no estructurada de programas aislados. La PNL sostiene que esta variedad de programas muestra un encadenamiento sistemático. La PNL se basa así, en la *mente múltiple,* un trabajo de Robert Ornstein, que entiende la mente humana como un sistema encadenado de

muchas pequeñas mentes, cada una de las cuales tiene una tarea especial.[39] También Sigmund Freud se representaba el aparato psíquico por él concebido, como formado por tres instancias, que pueden ser consideras como parte componente del saber general: «el yo inconsciente», «el yo consciente» y «el super-yo». Freud afirma que estas instancias organizan la conducta, para conseguir objetivos. De forma similar, la PNL piensa que la personalidad de los seres humanos está de tal manera concebida, que ciertas «partes» del sistema de la personalidad ponen en marcha determinadas «conductas», con el fin de satisfacer las «intenciones positivas» o «funciones positivas» para la vida de la persona. La *«Mind»* de Ornstein se podría entender en el lenguaje de la PNL como uno o varios programas, que sirven al mantenimiento de una función psicofísica del organismo humano. Estas «partes» no son otra cosa que un grupo de varios programas, que los seres humanos traen por naturaleza, o que han aprendido, para mantener objetivos importantes o funciones vitales.

Incluso aunque los seres humanos muestren conductas inadecuadas o indeseadas, la PNL afirma que con ellas están relacionadas intenciones positivas que hacen que dichos modos de comportamiento sólo puedan abandonarse con dificultad. «El modo de comportarse que muestran las personas», es, según Bandler y Grinder, siempre «la reacción más adecuada..., de la que disponen en el entorno, independientemente de lo extraña o inadecuada que pueda parecer».[40]

Una persona ha aprendido en un determinado contexto de su vida una conducta en concreto, que en el momento del aprendizaje era oportuna. Así, entonces se produce (por lo general de forma inconsciente) una conveniente vinculación entre una estrategia y un objetivo. En el posterior transcurso de la vida pueden, sin embargo, hacer su aparición consecuencias negativas, porque las personas se desarrollan en otros contextos sociales con otras tareas. Éste es por lo general el caso cuando el programa creado en un determinado momento, se conserva en la forma existente y no se desarrolla ninguna otra

conducta nueva para la consecución del objetivo en otros contextos, o bien las existentes no están vinculadas al objetivo que se desea alcanzar. Así, por ejemplo, alguien ha aprendido en su infancia a conseguir atención a la fuerza, hablando alto y arremetiendo contra los demás. Esta conducta la conserva primero, porque le ha dado buenos resultados y segundo, porque, a causa de este éxito, no vincula otras posibilidades de obtener atención, que también haya podido crear, con esta intención positiva. Si existen tales estructuras conflictivas, la PNL procede trabajando las intenciones positivas de la conducta conflictiva y busca nuevos caminos (o al menos los existentes) para hacer realidad estas intenciones. En cada proceso de transformación, la PNL toma en cuenta las consecuencias de la transformación en cuestión. Así, sólo se realizan los objetivos que no presentan ninguna consecuencia negativa para otras «partes». Con los procedimientos de la PNL, las pretendidas transformaciones deben incluirse siempre de forma «ecológica» en el sistema existente.





COMUNICACIÓN CON PNL

1. Apreciación profunda de la persona

Ya aclaré anteriormente que los fundamentos teóricos de la PNL tienen consecuencias normativas. Las tesis básicas de la PNL: «El mapa no es el territorio» y «Toda persona se construye su propio modelo del mundo», implican una relación entre el terapeuta-asesor y el paciente, que supone una necesaria apreciación de la otra persona. Como consecuencia de esto, los fundadores insisten también en que la PNL no es en primer lugar «una sucesión de técnicas, sino un modo de proceder».[41] Cómo percibe, piensa, y se comporta su paciente, se observa básicamente como un sistema al tiempo ingenioso e inteligente. Problemas y síntomas son para el terapeuta-asesor de PNL, estructuras ingeniosas e inteligentes al mismo nivel, aunque se aparten considerablemente de las normas sociales en vigor o del sistema de valores del asesor. Se las considera o bien como resultados de limitaciones o como combinaciones poco útiles

de recursos y objetivos: «Podéis tratar toda limitación de vuestros pacientes como si fuera una obra única de una persona...», decían Bandler y Grinder a los miembros de sus seminarios.[42] La función del asesor consiste en suprimir las limitaciones y con ello ampliar el sistema del paciente o producir una útil unión de recursos y objetivos.

2. Entrada en el mundo del paciente

En lo que respecta a las capacidades del terapeuta-asesor, la PNL es muy exigente. De él se espera una intensa y precisa percepción de los estados y estrategias del paciente, además de una prácticamente ilimitada ampliación del propio mapa y una casi igual de ilimitada capacidad de aprendizaje en el apoyo a los pacientes. Para transmitir estas capacidades, la PNL ha desarrollado un extenso catálogo con los objetivos de aprendizaje que ayude a conseguir:

1. Práctica en la percepción precisa,
2. La producción de una buena relación con el paciente,
3. El análisis del mapa del paciente
4. El fomento de los procesos de transformación.

Una condición previa del trabajo de asesoramiento de la PNL es la congruencia del asesor con respecto a su propia conducta. Una persona sólo puede ser congruente cuando todas las formas, verbales y no verbales, de la propia expresión coinciden, y no aparecen manifestaciones contradictorias. A este respecto no se trata sólo de no permitir que se entrometan las reservas que se puedan tener frente al paciente o los propios problemas. El asesor ha de ser congruente en el sentido de que se le exige una estructura de su personalidad armoniosa y equilibrada.

a. Calibrar

La primera capacidad que adquiere un alumno de PNL es la de «calibrar». Calibrar significa saber lo que hace el paciente en su interior (por ejemplo, qué experiencias se representa en el momento o qué sentimiento o sensación le recorre), y al tiempo observar con exactitud el aspecto externo que presenta (qué fisiología muestra), y tomar buena nota de ello. Cuando un asesor ha almacenado un proceso interno junto con su fisiología perceptible externamente, de tal forma que sea capaz de reconocerla, será capaz de juzgar el proceso interno por esta fisiología.

Para los fundadores de la PNL, esta capacidad es muy importante, pues el contexto en el que reaccionan las personas, está, según su experiencia, «compuesto de nueve partes de experiencias internas y una de externas». Así les dicen a sus alumnos «cuando una conducta os resulte o suene extraña o inadecuada, tenéis un indicio claro de que una gran parte del contexto al que reacciona la persona, es algo que no está disponible a vuestra inmediata experiencia sensorial. Reaccionan a algo o a alguien, existente como representación interna: Madre, padre, acontecimientos históricos, etc. Y con frecuencia, esta representación interna está fuera del alcance de la consciencia».[43]

La exacta percepción específicamente sensorial es la base del calibraje. La representación repetida de la misma constelación de señales del lenguaje corporal en la misma persona y en los mismos contextos permite suponer al asesor que ha calibrado un determinado estado o una determinada experiencia del paciente.

Calibrar se diferencia de interpretar en el hecho de que la primera se realiza con atención consciente y por ello ofrece una mayor seguridad que la interpretación. A través de un calibraje cuidado se excluyen en gran parte los errores. Y es que la insistencia en una percepción específicamente sensorial exacta de las diferentes formas de la propia expresión individual, impide que el asesor generalice las relaciones entre los acontecimientos internos y la expresión

propia del lenguaje corporal, que son válidos para él o para otros y los redescubra por todas partes. Calibrar es la capacidad de estar concentrado, dentro de la comunicación con el paciente, en su mundo sin mezclar el propio.

b. Reflejar

Reflejar (*Pacing*) es una de las capacidades básicas del terapeuta-asesor de PNL. Es sabido que los seres humanos, cuando mantienen una relación de confianza, la transmiten a través de lo que dicen y a través del lenguaje corporal. Las personas que tienen una buena relación unas con otras, se asemejan las unas a las otras en sus movimientos y posturas, en su mímica y en sus gestos y también en la manera de hablar. La PNL interpreta estas conductas como capacidades para crear una buena relación y mantenerla. Se refleja de forma no verbal a través de una postura, movimiento, mímica, gesticulación, tonalidad, cadencia, volumen, etc. similar. Verbalmente se puede reflejar a través de la adopción del vocabulario y la construcción de las frases del paciente. Reflejar produce un *«rapport»* (sintonía), que es una buena relación, que despierta la impresión en los pacientes, la mayoría de las veces de forma inconsciente, de ser entendidos y aceptados. El reflejo se puede utilizar para manipular. Sin embargo, para los asesores de PNL, el reflejo es una posibilidad de entrar en el mundo del otro y percibirlo de tal manera como a su vez lo percibe el paciente, y adecuarse a él. La postura corporal, la mímica, el ritmo de la respiración y por ejemplo, también la velocidad con la que se habla está en estrecha relación con los sentimientos. Más que a través del contenido de la conversación, es a través del reflejo verbal y no verbal como el asesor se encuentra en condiciones de reproducir en sí mismo los sentimientos o sensaciones del paciente, para poderlos experimentar. El buen asesor se distingue por ser capaz de salir de su propio mundo y adecuarse al paciente.

c. La técnica del interrogatorio

La utilización de la técnica del interrogatorio de la PNL, del llamado metamodelo del lenguaje, también consigue una salida del propio mundo y una entrada en el mundo del paciente. Cuando las personas hacen preguntas para obtener informaciones, la mayoría de las veces parten de la propia representación del asunto, interpretan las respuestas del otro en su propio sistema, consiguen un entendimiento del asunto en cuestión, basándose en su sistema y hacen preguntas que completan la propia representación del objetivo. Para evitar este peligro, el asesor de PNL está obligado en primer lugar a hacer preguntas que le permiten al paciente acceder a sus propias experiencias. En la llamada hipnosis-Vako para tratar una situación conflictiva, el asesor pregunta: ¿Qué ves? ¿Qué oyes? ¿Qué sientes? ¿Hay también un olor o un sabor típico?

Para tratar una estructura conflictiva, Bandler y Grinder han desarrollado el ya mencionado metamodelo del lenguaje. En él, el asesor parte de la forma de la declaración que hace el paciente. Las expresiones lingüísticas muestran características, que se diferencian de la forma de una experiencia específicamente sensorial, como ya he explicado ampliamente más arriba. La técnica del interrogatorio, que ofrece la PNL, capacita al terapeuta-asesor para sacar a la luz los contextos de la experiencia, que están en la base del problema del paciente. De esta manera, el asesor está inmunizado contra la posible intromisión de su experiencia, saber y entendimiento propios del asunto en el contexto del problema del paciente. Bandler y Grinder han inculcado en sus alumnos la limpieza de los propios canales sensoriales al tratar a sus pacientes, el descuido de su propio saber y la reunión de informaciones no falsificadas sobre el mundo de su paciente durante tanto tiempo como sea necesario, hasta que pueda hacerse una representación del problema. En este sentido, la competencia lingüística es parte de los requisitos fundamentales de un asesor: «Una de las cosas que diferencia a los comunicadores de primera fila de los demás, es su uso preciso del lenguaje».[44]

d. Técnicas de análisis

Además de calibrar, reflejar y tratar el problema, los asesores de PNL aprenden procedimientos especiales para analizar las estrategias conductuales. Una capacidad, que a este propósito se transmite, se relaciona con el análisis preciso de los modelos lingüísticos. «El verdadero punto de partida de nuestro trabajo fue que empezamos a entender las palabras de las personas como una descripción verbal de su experiencia y no sólo como metáforas».[45] Los asesores de PNL aprenden a prestar una cuidada atención a las palabras que eligen sus pacientes. La PNL parte de la idea de que la mayoría de las personas expresan verbalmente los pasos del proceso que realizan mentalmente. Cuando se imaginan algo, utilizan «predicados» visuales. Éstos constan de verbos visuales como «ver» o «parecer», de sustantivos visuales como «perspectiva» o «semejanza», de adverbios o adjetivos visuales como «oscuro» o «resplandeciente». Un buen asesor de PNL está en condiciones de reconocer por ejemplo una estrategia de toma de decisión a través del exacto seguimiento de las manifestaciones verbales de un interlocutor. Alguien se expresa frente a otra persona de la siguiente manera: «Cuando examino su propuesta, tengo la sensación de que su idea se integra perfectamente en nuestro proyecto, y por eso diría: ¡Deberíamos hacerlo!» Un interlocutor familiarizado con la PNL no tiene ningún problema en identificar en un enunciado como éste la sucesión Ve - K+ - Ad - Salida.

Pero también se pueden identificar estrategias, observando el modelo ocular de las personas. Los seres humanos mueven los ojos de una manera más o menos claramente perceptible en diferentes direcciones, cuando al pensar realizan procesos mentales. Si un asesor de PNL conoce las posiciones de los ojos de su paciente, puede utilizar el modelo ocular, que, por ejemplo, se produce como reacción a determinadas preguntas, o a manera de información sobre los procesos mentales inconscientes que están en marcha. El concepto de modelo ocular, no obstante, no se ha podido comprobar hasta

ahora. Sin embargo, se utiliza este procedimiento en la práctica del asesoramiento como instrumento para obtener importantes referencias sobre el proceso interno del paciente.[46]

También estas dos técnicas de análisis orientan al asesor en su comunicación con el paciente y su mundo, e impiden que las conjeturas que proceden de su propio mundo se entrometan en dicha comunicación.

3. Flexibilidad

Según Bandler y Grinder, el trabajo de un asesor de PNL consiste en crear posibilidades de elección.[47] Pero no es sólo el paciente el que las necesita. Sobre todo el propio asesor precisa de posibilidades de elección. En su libro *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie* (Nuevos caminos de la terapia de fijación), los fundadores de la PNL establecen que los comunicadores de primera fila necesitan tres cosas: Además del conocimiento de qué resultados desean obtener y de la experiencia sensorial para poder percibir con exactitud las reacciones, necesitan una gran flexibilidad de conducta.[48]

Para Bandler y Grinder, este requisito no es sólo deseable en el sentido de que la flexibilidad «permite provocar reacciones y controlar la situación».[49] Para Bandler y Grinder, este requisito es un imperativo. Así le dice a un participante de sus seminarios: «Yo creo que tienes la obligación... de hacer todo lo posible para aumentar tus capacidades, pues a largo plazo podrás ayudar a más gente de la forma más adecuada».[50]

La flexibilidad en el modo de proceder es pues para un asesor de PNL una exigencia indispensable. Un asesor de PNL está así obligado a desarrollar todos los modos de proceder que sean necesarios para ayudar a su paciente a alcanzar su objetivo. Si no está en condiciones de hacer esto, es responsabilidad suya. «El sentido de vuestra comunicación es la reacción que recibís. Cuando os dais

cuenta de que lo que recibís, no se corresponde con lo que deseáis, tendréis que cambiar lo que estáis haciendo».[51] Esta exigencia de flexibilidad en el procedimiento la formulan Bandler y Grinder en muchas de sus publicaciones como una meta-regla: «Cuando lo que estáis haciendo no sirve para nada, transformadlo. Haced algo distinto».[52]

Pero Bandler y Grinder aún van más lejos. No basta con disponer de varias posibilidades de intervención para poder emplearlas de forma consciente y creativa.[53] Los asesores de PNL competentes están en condiciones de dominar estas capacidades de tal manera, que pueden emplearlas de forma intuitiva, o sea, con una competencia inconsciente. «Necesitáis algún tipo de programa que podáis desarrollar para dar un carácter más profundo a vuestras posibilidades de elección, de tal modo que no tengáis necesidad de pensar en lo siguiente que deseáis hacer cada vez».[54]

4. «Resistencia» y éxito en el trabajo con la PNL

Como otras formas de asesoramiento y terapia, la PNL parte de la idea de que es el paciente el que realiza el proceso de transformación. La tarea del asesor es apoyar, ayudar al paciente en ello. Este cometido de prestar apoyo es, no obstante, extremadamente exigente, pues la PNL no da al asesor ninguna posibilidad de proyección de la responsabilidad por la calidad de su trabajo, sea en relación al paciente, a determinadas situaciones del problema, o a otras circunstancias «objetivas». En el asesoramiento de la PNL no hay ningún «paciente resistente», sino sólo asesores incapaces.[55]

La PNL sostiene que toda persona puede en principio aprenderlo todo. En este sentido, también la salud es un procedimiento al que se puede llegar y mantener. Al igual que en los casos de problemas de conducta «sencillos», como «evitar conflictos», en los de neurosis o disfunciones psicosomáticas, el asesor tiene que entrar en

el mundo del paciente y encontrar y hacer disponibles los recursos que hacen posible la cura.

La «resistencia» es en el caso de un asesor de PNL, una «mala» excusa con la que pretende justificar su incapacidad. «Si los terapeutas entendieran la resistencia como un comentario sobre ellos mismos, en lugar de sobre su pacientes, creo yo, que el ámbito de la psicoterapia se desarrollaría más deprisa. Siempre que creáis que los pacientes os oponen «resistencia», es una excusa sobre lo que vosotros hacéis, no sobre lo que ellos hacen».[56] La «resistencia» que surge, es pues considerada en la PNL como que el asesor no está en condiciones de crear una buena relación. Así es que es su falta de congruencia o su incapacidad en la tarea de producir una *sintonía* o de mantenerla, lo que produce resistencia. La resistencia también puede deberse al hecho de que el asesor aún no haya reunido suficiente información para llevar al paciente por un proceso apropiado para él, o a que no es suficientemente flexible para variar sus procedimientos.[57] La tesis de la PNL es: El significado de tu comunicación es su resultado[58]; dicha tesis no ofrece al asesor ninguna posibilidad de atribuir su incapacidad a una «resistencia» del paciente.

Además, un terapeuta-asesor de PNL no puede echar la culpa del fracaso de un asesoramiento en lo que a alcanzar un objetivo se refiere, al paciente o a determinadas circunstancias. El supuesto fundamental de la PNL de que toda persona puede en principio alcanzar el objetivo, remite claramente a la falta de capacidad del asesor en caso de fracaso.

Esta estimación sobre la solicitud de un asesor de PNL puede parecer excesiva, pero conduce a una «útil» conclusión final, y es no aceptar ninguna limitación en el desarrollo posterior de los recursos humanos, sino entender las limitaciones existentes hasta el momento como restricciones e intentar suprimirlas. En este sentido, Erickson afirmaba que no existía ninguna terapia que él hubiera interrumpido, sino terapias que aún no había llevado a término.

5. Protección del paciente

Además de las capacidades de la percepción perspicaz y la profundización en el mundo del paciente, en la PNL existen principios sobre la protección del paciente en el ámbito de la comunicación con un asesor. Esta protección se refiere a las fuertes sensaciones negativas que surgen al tratar un problema. Además existen pasos sistemáticos para preservar al paciente de las posibles consecuencias negativas de un proceso de transformación, sobre los que volveré más tarde.

En las situaciones conflictivas, los seres humanos desarrollan fuertes sensaciones negativas de miedo o dolor. Cuando se trata una situación conflictiva tal en una sesión de asesoramiento, por lo general las sensaciones propias de dicha situación experimentan una revivificación en cuanto a su cualidad e intensidad. En la PNL, rige el principio de proceder de tal manera que no se llegue a dicha revivificación, cuando existen otros procedimientos que también lleven al objetivo. Hay que evitar los estados de bloqueo, conocidos como *«Stuck-States»,* en los que las personas se sienten como atascadas y las largas detenciones en las llamadas fisiologías conflictivas.

El tratamiento exacto de un problema, que también evoca los componentes intuitivos, se hace sólo con problemas de grado medio, en los cuales se pueden soportar bien las sensaciones revividas. Si en un problema de grado alto, sobre el cual es indispensable obtener informaciones, aparecen sensaciones propias de un carácter doloroso, el tratamiento del conflicto se realiza básicamente de forma disociada. Para ello se pasa el problema como si fuera una película. Un tratamiento como éste del problema protege al paciente ante la intensidad de las respectivas sensaciones (se observa el acontecimiento desde una gran distancia), o bien permite realizar un cambio en la sensación (si veo en una película cómo es herido mi yo más joven, puedo en lugar de sentir dolor, sentir por ejemplo compasión). Pero siempre es necesario, tras la determinación de un problema,

realizar una maniobra de *«Separator-State»* (estado de transición) para volver a obtener un buen estado interior.

Si es posible, un asesor de PNL nunca emprenderá el tratamiento de un problema, sino que se limitará a la elaboración de un objetivo preciso. El trabajo de la PNL está orientado básicamente a los recursos y a los objetivos. Sucede que en muchos casos no es necesario el tratamiento de un problema. La mayoría de las veces es más efectivo el camino basado en una determinación precisa del objetivo a través de la movilización de recursos para su consecución, que el camino a la solución del problema. No es nada raro que el asesor y el paciente en una sesión de PNL se diviertan juntos y se rían con frecuencia. En cualquier caso, el asesor de PNL está obligado a cuidar de que el lugar en el que se desarrolla la comunicación entre ambos, no se convierta para el paciente en un ancla de sensaciones negativas.

6. Relación entre terapeuta-asesor y paciente

En la PNL, la relación entre el terapeuta-asesor y el paciente se basa ante todo en la igualdad. El asesor parte del hecho de que el modelo del mundo en el que él vive, no es superior, sino que la propia realidad, al igual que la del paciente, es una realidad relativa. «Vosotros sois personas únicas, y exactamente igual lo son vuestros pacientes», decían Bandler y Grinder en uno de sus seminarios.[59] La aceptación es una condición previa del trabajo con la PNL.

El carácter de igualdad también puede expresarse a través del hecho de que el asesor se muestre a sí mismo como persona. Que no exista a este respecto ninguna manifestación por parte del asesor, se debe probablemente a que los asesoramientos de PNL, la mayoría de las veces, emplean pocas sesiones. Como procedimiento de fijación, el trabajo con la PNL ofrece al asesor poco margen para introducirse en la relación y crear una relación personal. Pero en los

asesoramientos más largos, no hay ninguna razón para esta reserva. Sin embargo, en estas relaciones de larga duración, esencialmente es el propio asesor el que, en su percepción y en la *sintonía,* en el tratamiento del problema y en el proceso de transformación, se exige a sí mismo no introducirse con los momentos de su propio mundo en el mundo del paciente.

Pero el hecho de que una comunicación en el asesoramiento con PNL no sea personal generalmente, tiene además de la corta duración, otra razón sistemática. El proceso de transformación de la PNL no atañe a los contenidos, sino a las estructuras y al proceso. Los asesores de PNL, por regla general, no tienen que conocer los contenidos a los que se refiere su trabajo. Sí, Bandler y Grinder obligan a sus alumnos a desarrollar un proceso y descuidar los contenidos. Con ello evitan relaciones personales y las dependencias que se derivan de ellas. «La dependencia de nosotros no es muy grande». Para Bandler y Grinder, esto es una de las ventajas de la llamada «terapia secreta».[60]

Además, el proceso de transformación de la PNL se entiende como un proceso en el que la autonomía de los pacientes ya está incorporada. Los asesores de PNL sólo dan instrucciones para el proceso. Así son, sobre todo en el procedimiento del *reframing* (reencuadre), para el paciente según Bandler y Grinder «sólo asesores para su consciencia. El trabajo lo hace él solo». El paciente es su propio terapeuta. El asesor únicamente le da instrucciones para proceder, prestando ayuda a la autoayuda. Es responsabilidad del paciente, producir una comunicación efectiva con sus partes inconscientes y mantenerla. «Y una vez que lo ha aprendido... evidentemente también puede hacerlo sin nosotros. Esa es otra ventaja».[61]

La igualdad principal, con la que se enfrentan, como individuos, asesor y paciente no se extiende sin embargo a su papel en el proceso de asesoramiento: La responsabilidad de la relación que se produce en el asesoramiento, es siempre del asesor. Cuando ésta no funciona es debido a su falta de congruencia y capacidad de *rapport*

(sintonía). Igualmente tiene la responsabilidad del éxito. La convicción fundamental de que todo objetivo es alcanzable por cualquier persona, muestra, en caso de que fracasen sus esfuerzos, una insuficiente capacidad de percepción y análisis y falta de competencia y flexibilidad en la realización del proceso de transformación. Es tarea del asesor, entrar en el mundo del paciente, entenderlo, descubrir las estructuras del problema y encontrar o crear los recursos que hacen posible la solución en el mundo del paciente.





PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE LA PNL

1. Aprender con la PNL

Con frecuencia se designa la PNL como «el nuevo aprendizaje».[62] ¿Qué hay de nuevo en el aprendizaje con la PNL?

«Una característica importante de la PNL es su determinado modo de observar el aprendizaje humano. Aunque muchos psicólogos... utilizan la PNL, para hacer lo que llaman terapia, creo que es más conveniente calificarla como un proceso pedagógico de aprendizaje».[63]

En esta afirmación de Richard Bandler queda claro cómo puede entenderse lo que hay de nuevo en el aprendizaje de la PNL. Representa una forma de aprendizaje a través de un metaplano, a partir del cual el aprendizaje puede ser percibido en sí mismo como proceso, y además en todas las dimensiones relevantes al respecto. La PNL es un «metamodelo, un modelo del proceso de modelaje mismo».[64] Con la PNL, las personas pueden «aprender a utilizar su

cerebro conforme a sus necesidades». Esto es para Bandler la esencia de la PNL: «Quisiera que usted averiguara cómo puede aprender, ... a obtener algún control sobre lo que pasa realmente en su cerebro.»[65] En el fondo, la PNL desarrolla «métodos para enseñar a los seres humanos cómo pueden utilizar su propio cerebro».[66]

Normalmente intentamos dirigir el aprendizaje a través de procedimientos verbales conscientes. Mi afirmación al respecto es que con esta forma de aprendizaje primero, sólo damos un paso dentro del proceso mental en marcha, el del diálogo interno, y segundo, sólo intentamos llegar a una transformación desde el punto de vista del contenido. Dichos intentos, según mi tesis, rara vez están en condiciones de modificar los programas existentes, porque estamos en el plano lógico del programa, en el que no es posible entender la estructura y la marcha de un programa.

Quisiera ilustrar lo dicho con un ejemplo de una conversación de asesoramiento no muy eficaz, que tiene como tema el conflicto entre una gerente (Renata, paciente) y una de sus colaboradoras (Úrsula):

Asesor: «¡Tienes que demostrarle a Úrsula que eres el jefe!»

Paciente: Se imagina una película de una situación, en la que un intento de mostrar tal cosa a Úrsula ha salido de tal manera, que Úrsula se ha impuesto como superior. Como consecuencia se dice a sí misma internamente: «¡Eso no soluciona nada!», recibe una sensación de resignación y le dice al asesor: «¡Eso no soluciona nada!».

Asesor: «¡Tienes que verlo de forma positiva!»

Paciente: «¡Pero no lo veo!»

Esta ha sido una intervención verbal que no ha efectuado ninguna modificación de la estrategia. La paciente sigue con la estrategia: Ver → Ad → K- → Salida.

Tampoco las discusiones sobre el hecho de que la paciente se niegue a entrar en la lucha de poder, y la reflexión sobre cómo hay que valorar una negación tal, conducen a ninguna transformación. Incluso las provocaciones por parte del asesor sobre el hecho de que una conducta como ésta representa una arrogancia moral, que resulta más negativa que la propia conducta de la colaboradora, tampoco surten ningún efecto. Ningún argumento del asesor tiene el efecto de transformar visualmente el fracaso anticipado de la paciente sobre la base de la anterior experiencia (Ver → Vk) y la sensación de impotencia (K-).

Con esto no quiero afirmar que las intervenciones verbales no surtan ningún efecto. En la situación descrita, el asesor fue totalmente capaz de realizar una intervención verbal efectiva. En el transcurso de la conversación provocó a la paciente con la afirmación: «Renata, tú estás en primera fila. Si no estás en condiciones de mostrar los modos de proceder necesarios para tal posición, tendrás que retroceder a la segunda fila». Esto era una imagen que reflejaba el objetivo de Renata (primera fila), seguido de una imagen que refleja el estado efectivo de Renata (Renata no puede mostrar los modos de proceder de los que debe disponer en la primera fila), seguido de una imagen que muestra las consecuencias (vuelta a la segunda fila), lo que produce una sensación de enojo. El *Pacing* (reflejo) visual fue tan bueno que con él se transformó el comentario interno y la sensación que se derivó de él dentro de la antigua estrategia.

Esta última intervención tuvo éxito. Pero yo parto de la idea de que tales resultados son casuales, si las estrategias no son examinadas de acuerdo con el objetivo y transformadas con respecto a dicho objetivo. También otras intervenciones verbales con el fin de «trabajar sin pausa» un problema o de «entrar» en un problema y «aceptarle» y «apreciarle», sólo obtienen una solución por casualidad. Lo que sucede durante el «trabajo sin pausa», la «entrada», la «aceptación» y la «apreciación», queda absolutamente confuso. Los fundadores de la

PNL son de la opinión de que los terapeutas rara vez saben lo que sucede ante ellos en sus intervenciones, «en el fondo hacen lo que hacen, sin saber por qué lo hacen así».[67] La PNL examina los programas que llevan a un problema y transforman estos programas de acuerdo con el objetivo. Lo verdaderamente nuevo es, según John O. Stevens en su prefacio al libro *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie* (Nuevos caminos de la terapia de fijación), «lo que hay que hacer y cómo hay que hacerlo».[68] El aprendizaje con la PNL se produce en un plano lógico más alto, desde el cual las intervenciones verbales pueden influir no sólo el elemento «Ad» (= Auditivo digital = diálogo interno), sino también todos los pasos de una estrategia dada, tanto en su sucesión total como en todas las dimensiones submodales de los pasos aislados. Sostengo la tesis de que de esto depende la efectividad del aprendizaje con la PNL. Con ella se investiga con exactitud lo que pasa realmente en el cerebro, y así obtenemos el control a través de la transformación orientada al objetivo de la propia experiencia y la conducta. «La PNL es una meta-estrategia explícita, a través de la cual usted puede obtener el control sobre ámbitos de su experiencia, que usted desea controlar –una meta-estrategia explícita para la creación de posibilidades de elección, que usted por el momento aún no tiene», dicen los fundadores.[69]

2. Entrenamiento mental

La PNL trabaja con la fuerza de la imaginación. La eficacia de este procedimiento depende de que el proceso de representación de experiencias externas (VeAeKeOeGe) y la llamada a representaciones almacenadas (ViAiKiOiGi) son procesos difíciles de diferenciar unos de otros, porque los propios seres humanos no perciben el proceso de percepción y el de representación. Aunque con toda seguridad disponemos de estrategias para la identificación de la realidad (según Bandler y Grinder, las personas esquizofrénicas se

diferencian de las demás, en el hecho de no disponer de ninguna buena estrategia para analizar la realidad y no poder diferenciar si el contenido de sus alucinaciones están aceptadas socialmente o no[70]), nuestro cerebro no diferencia básicamente entre representaciones externas (experiencias reales) e internas, que podemos designar como imaginaciones, fantasías o alucinaciones. Los programas construidos internamente se almacenan claramente igual que los programas en los cuales se originan los pasos aislados de la experiencia directa.

Cuando la PNL trabaja con la imaginación siempre engloba todos los sistemas (importantes =VAK) de representación, que forman parte también de una experiencia real. A través de este trabajo de imaginación correspondiente a un proceso real de la experiencia, se llega a un nuevo resultado (programa), según el cual se utiliza la experiencia existente, al que se adjunta el programa según el cual fue utilizada originalmente dicha experiencia. Ahora se almacenan dos resultados de una experiencia, dos «historias».[71] «La una, que hemos producido artificialmente, es tan real como la que (la persona afectada) tenía en realidad».[72] Y puesto que la nueva utilización, dirigida por la PNL, de la experiencia procede orientada al objetivo, existe, respecto al objetivo, una estrategia útil y otra menos útil, para alcanzarlo. Las oportunidades de que la persona afectada alcance el objetivo en la próxima situación parecida, es así pues muy alta.

Lo que sucede en un entrenamiento mental como éste, no resulta muy fácil de entender. Hay críticos de la PNL que juzgan la llamada *Change History* (cambio de la historia personal), en la que se transforma una experiencia pasada como un procedimiento que se inventa la historia, pues lo que se construye mentalmente con esta técnica, no es la realidad. Este argumento es evidente a primera vista. Sólo que para la PNL no existe ninguna «realidad» en el sentido de hechos objetivos. Lo que nosotros consideramos realidad, son los productos, para los que no utilizamos los estímulos externos. En una *Change History* no sucede nada distinto a lo que

ocurre en una adaptación del material dado en un principio. El resultado de la utilización original no tiene pues ninguna veracidad mayor ni más mérito, que el resultado de la adaptación posterior.

La concentración en la transformación de las estrategias mentales permite dentro del proceso de aprendizaje de la PNL –sea en una terapia, en un *Coaching* (asesoramiento personal) o en una autogestión– rechazar el examen del entorno en el que se origina un problema. En un principio, el trabajo de la PNL no se remitía al pasado para descubrir las causas originarias de un problema. Según Bandler y Grinder, tales procedimientos significan un auténtico derroche de tiempo: «Si creéis que el aspecto más importante de la transformación es el entendimiento de los orígenes del problema y el descubrimiento de las significaciones más profundas que están en su base, y que el punto de partida más importante para nuestro quehacer es el contenido, entonces seguramente vais a necesitar años para transformar a las personas».[73] La PNL trabaja con el estado efectivo, o sea un programa y su modo de funcionar en el entorno vital actual. Sin embargo, la PNL abandonó también este principio en el transcurso posterior de su desarrollo. El trabajo sistemático con la llamada *Timeline* (línea temporal) también pone de manifiesto el entorno en el que se origina un problema y en el que se desarrollan sus consecuencias. Los métodos que para ello se ponen en práctica, no se diferencian, sin embargo, de los métodos que la PNL utiliza para la transformación de un programa en el contexto actual.

3. Proceso y contenido

Según la interpretación de Bandler y Grinder «el proceso es el auténtico ámbito de los comunicadores profesionales».[74] El aprendizaje con la PNL es puramente formal. La PNL parte de la idea de que «el tipo de problema que tienen las personas, ... habitualmente no (tiene) nada que ver con los contenidos; tiene que ver con la

estructura, con la forma en la que organizan su experiencia».[75] El aprendizaje con la PNL no se refiere a los contenidos. En el trabajo con la PNL es importante «averiguar cómo sucede, o sea, averiguar en qué consiste el proceso».[76]

Trabajar con la «forma», la «estructura» o el «proceso» de una conducta conflictiva tiene varias ventajas. Una ventaja consiste en que es más fácil trabajar con ellos que con el contenido. «Si transformáis la forma, obtendréis por lo menos los mismos buenos resultados que si trabajáis con el contenido. Con las técnicas que son necesarias para transformar la forma, se trabaja más fácilmente. Es mucho más sencillo transformar la forma, y la transformación es más amplia».[77]

En otro lugar dejarán claro que no se trata sólo de llegar al objetivo más fácil y también más rápidamente. Bandler y Grinder consideran al contenido como algo irrelevante y además con frecuencia deprimente. No lo quieren oír en absoluto.[78] Para ellos es una cuestión de respeto hacia el paciente. La llamada «terapia secreta» tiene pues todavía la ventaja complementaria de que las personas, durante el trabajo con la PNL, no tienen que renunciar a aquellos contenidos que piensan que podrían transformar sus relaciones con los demás.[79] Éstos últimos pueden venir representados dentro de un grupo por los otros participantes. Y en la situación de asesoramiento se puede así, evitar que el paciente «se desnude» con sus problemas y que se sienta inferior. La «terapia secreta» supone la posibilidad de respetar la integridad del paciente como persona.[80] «No necesitamos el contenido. En último lugar preferimos incluso no conocer el contenido».[81]

Bandler y Grinder animan así a sus alumnos a practicar el trabajo encubierto (terapia secreta), para ejercitarse en ver las estructuras y los procesos y no dejarse distraer por los contenidos: «Si se trata de enseñar a la gente a hacer lo que hacemos, entonces solicitamos que sea libre de contenido, pura terapia del proceso. Entonces lo único que existe para vuestra percepción son los elementos del

proceso. Si oís el número "tres", no podéis alucinar –o al menos no tan profusamente como cuando escucháis "afirmación de sí mismo", "cariño" o "confianza" o cualquier otra de las numerosas nominalizaciones».[82]

Con esto se impide al mismo tiempo que el asesor se entrometa. El paciente es sujeto del proceso de aprendizaje en cada fase: Proyecta el objetivo en el marco de su mundo, y encuentra los recursos necesarios en su mundo. El asesor no le puede obligar a nada.

Los formatos de la PNL constan de auténticas «instrucciones para el proceso», sin contenido de ninguna índole. Así, el asesor no tiene ninguna posibilidad de manipulación. Bandler y Grinder justifican esta tesis así: «Si hay un contenido en la comunicación, no tendréis ninguna posibilidad de no introducir vuestro propio sistema de valores y creencias. Pero, sin embargo, si os limitáis a trabajar en el proceso con vuestros pacientes, con verbalizaciones libres de contenido, podréis estar seguros de que respetaréis su integridad. Si realizáis la terapia secreta, no tendréis ninguna posibilidad de chocar con sus sistemas de valores y creencias, pues ni sabréis cuáles son. No tenéis idea de lo que hacen en cada momento, y tampoco hay ninguna necesidad de saberlo».[83]

La advertencia de Bandler y Grinder de limitarse al proceso y de dejar de lado el contenido, no se sigue, sin embargo, de forma consecuente en el trabajo práctico con la PNL. Esto se debe al hecho de que muchos pacientes desean comunicarse en relación al contenido. La limitación a las estructuras formales tendría como precio en estos casos la *sintonía.* E incluso en el caso de que un asesor se plantee realizar el proceso de transformación de forma encubierta, no conseguirá trabajar el problema sin relacionarse con el contenido. Y puesto que esta parte del asesoramiento requiere casi siempre más tiempo que la intervención posterior, no habrá apenas ninguna sesión de PNL en la que no se trabaje con los contenidos.

4. Modelar

En tanto en cuanto el paciente trabaje en el proceso de aprendizaje con los propios recursos, que son estrategias que ya existen o partes componentes de dichas estrategias, se puede entender la PNL como un modelado. La PNL «utiliza» así las experiencias y capacidades existentes para obtener programas útiles. Modelar significa en este contexto, convertir un programa existente, que no funciona bien en relación a un resultado deseado, en uno más adecuado que funcione.

En la PNL, modelar también se entiende en el sentido de que los usuarios de esta disciplina estudian a los expertos excelentes y sus programas de éxito, y ponen estos programas a disposición de otras personas. Modelar significa en este contexto análisis, descripción y transferencia de un programa que funciona magníficamente de una persona a otra. «Lo verdaderamente nuevo en la PNL es la posibilidad de analizar de forma sistemática a tales personas y experiencias extraordinarias, de manera que puedan estar disponibles en gran medida para otras personas».[84] Este fue el punto de partida de la PNL. Bandler y Grinder modelaron a tres de los terapeutas americanos de mayor éxito en su trabajo práctico: Erickson, Perls y Satir.

«Nos llamamos modeladores *(modelers)*. Lo que en el fondo hacemos es dirigir menos atención a lo que la gente dice que hace y mucha más a lo que hacen. Y después construimos un modelo de lo que hacen».[85] En este quehacer, usted no se hallará interesado en la verdadera naturaleza de las cosas o en lo que es cierto. La función del modelaje consiste para usted «en llegar a las descripciones que son útiles».[86] Sin embargo, usted estará muy interesado en ver si funciona el modelo, en ver si capacita a otras personas a llegar a los mismos resultados.[87]

Thies Stahl entiende modelar en un sentido aún más amplio. Para él, la PNL significa ante todo modelar: «La PNL es el proceso del modelado, de la búsqueda y el encuentro de modelos y de la formación de éstos... Este proceso de la PNL es difícil de transmitir

desde el punto de vista didáctico; se trata más de una actitud de curiosidad o de la capacidad de asombrarse que de un *know-how* técnico que se pueda enseñar».[88]

Estas manifestaciones también se pueden encontrar en los fundadores: «La PNL no es una sucesión de técnicas, sino un modo de proceder. Es un procedimiento, que tiene que ver con la curiosidad y con el deseo de aprender algo sobre cosas nuevas, influir en ellas y sobre todo de una determinada manera que sea útil. Todo es susceptible de transformación».[89]

5. Principios del proceso de transformación de la PNL

a. Orientación al objetivo y al futuro

A diferencia de otras tendencias terapéuticas, la PNL no está orientada al problema. Trabajar con el problema tiene desventajas. Cuando un paciente en una situación de asesoramiento describe su problema, por lo general entra de nuevo en esta representación y la vuelve a vivir. En un estado como éste, la mayoría de las veces se queda atascado, no dispone de sus recursos, y tampoco está en condiciones de determinar en absoluto cuál podría ser su objetivo. Ya he explicado que el tratamiento del problema en la PNL sólo se lleva a cabo, en tanto en cuanto sea útil para recabar información.

Trabajar con el problema refuerza su poder fáctico y dificulta la mirada a mejores posibilidades. Cuando trabajo en el problema, deseo una negación: ¡Problema fuera! Incluso aunque lo consiga, puede pasar que llegue a algún sitio y nuevamente me vea en problemas. Pero si por el contrario, trabajo orientado al objetivo, no sólo me deshago del problema, sino que sé algo mejor. Sé en qué dirección puedo ir y también puedo orientarme en el camino. Puedo reconocer los progresos. Puedo percibir lo lejos que queda aún el objetivo, y en caso de desviarme, soy capaz de orientarme hacia la dirección correcta de nuevo. En esto, la PNL apunta en último

término a un vencimiento diferenciado del pretendido «poder fáctico» en dirección a una aprehensión de la realidad flexible y orientada al objetivo.[90]

b. Centrarse en los recursos

La PNL trabaja esencialmente con los propios recursos del paciente. Esta disciplina parte de la idea de que toda persona no sólo posee recursos para alcanzar su objetivo, sino que puede obtener las capacidades que ya haya desarrollado cualquier otro. Hasta aquí, el trabajo con la PNL es ya un *reencuadre,* puesto que estos supuestos básicos y su demostración transforman de forma positiva la imagen que el paciente tiene de sí mismo ya en la primera sesión.

Con frecuencia, es también posible transmitir a los pacientes determinados procedimientos de la PNL que para ellos resultan oportunos, de tal manera que puedan seguir trabajando de forma independiente. Así un asesor puede enseñar a un paciente que desea dejar de fumar lo que se llama un *Swish,* (procedimiento en el que se interconectan diversos pasos estratégicos, manipulando las submodalidades), que le servirá de ayuda en posibles situaciones de recaída. En los seminarios de PNL con directivos es incluso la regla transmitir a los participantes procedimientos de aprendizaje sencillos para vencer el estrés o para mantener el buen estado interior.

c. Ecología

En el trabajo con la PNL es raro que aparezca la pregunta de si una persona posee los recursos necesarios para una transformación. Se cuestiona mucho más qué consecuencias tienen las transformaciones, a menudo drásticas, en otros aspectos de la personalidad y en el sistema social en el que el vive el paciente. Comprobar la llamada ecología de un objetivo personal antes del proceso de transformación forma parte de las normas más importantes del proceso de transformación de la PNL. La observación de estructuras ecológicas en el trabajo con la PNL tiene al tiempo varias dimensiones.

Cuando los seres humanos aprenden, no limitan los resultados de su aprendizaje al entorno en el que aprenden. Los resultados del aprendizaje, normalmente, se generalizan de forma espontánea, es decir, se trasladan a otros contextos. Este proceso es en la mayoría de los casos muy natural, pero el paciente también puede incluir los resultados en contextos en los que éstos no resulten muy oportunos o que incluso supongan una desventaja. Para evitar una tal generalización espontánea e inoportuna, se realizan con frecuencia en la PNL los llamados *«reencuadres* abreviados». De esta manera se limitan las situaciones, en las que debe tener lugar la nueva experiencia o la nueva conducta.

Antes de cada proceso de transformación se realiza un llamado «chequeo ecológico». Con él se asegura que la persona afectada también es capaz de desear de verdad la pretendida transformación. Una importante condición del marco del trabajo con la PNL es la congruencia. La congruencia se refiere a la estructura de la personalidad de una persona, en el sentido de un equilibrio interno que se expresa a través de la concordancia de sus mensajes verbales y no verbales. Es típico que se reconozca concordancia ecológica en las posturas simétricas y en los movimientos simétricos de un paciente durante el chequeo ecológico.

Además se comprueba la compatibilidad ecológica de un proceso de transformación también en la situación vital social. Una nueva experiencia y una nueva conducta no debe tener ninguna repercusión negativa en la pareja, la familia, las amistades o el trabajo, lo que significa que los afectados están en condiciones de manejar las consecuencias convenientemente y de cuidar de su propio bienestar. De esta manera, el trabajo con la PNL protege al paciente y a su ámbito social ante las experiencias negativas. Para el asesor, no obstante, este cuidado tiene un efecto secundario, que a veces se puede experimentar como una desventaja, y es que a sus pacientes no les llaman la atención especialmente ni siquiera las transformaciones drásticas.

Otro principio básico de la PNL tiene también un significado ecológico: «Una elección es mejor que ninguna».[91] El trabajo de los asesores de PNL consiste en crear posibilidades de elección.[92] Solucionar problemas con la PNL no significa que ya no exista después una reacción indeseada o una conducta inoportuna. Solucionar problemas con la PNL significa añadir algo que aumente el alcance de las reacciones y el margen de maniobra de la conducta. Tras un trabajo con la PNL hay siempre varias posibilidades de reaccionar o de comportarse. El número mágico al respecto es el «tres». Con tan sólo una posibilidad de reacción o conducta en una determinada situación, la persona está limitada. «Siempre que no tengáis posibilidad de elección en vuestras reacciones dentro de un contexto, sois un robot».[93] Con dos posibilidades se está ante un dilema. Sólo con tres posibilidades empieza la libertad.

d. Seguridad para el futuro

Al igual que el chequeo ecológico, hay otro paso posterior en el trabajo con PNL que no debe faltar: El llamado *Future-Pace* (situarse en el futuro). Su efecto consiste en asegurar el resultado del proceso de transformación para el futuro. Sin este paso puede suceder que en la situación de asesoramiento se consiga una nueva experiencia y una nueva conducta, pero que no pueda ser reproducida en la vida cotidiana. Las transformaciones pueden ser inducidas en el ámbito en el que se desarrolla la terapia o en el contexto de un seminario, pero con esto no queda garantizado que se dé la transferencia, es decir, que éstos se den en la vida cotidiana normal. En la PNL existe un procedimiento sencillo para asegurar la transferencia. Une la nueva reacción con contextos futuros y es una aplicación del proceso de anclaje.[94]

e. Elegancia pragmática

Además hay otro principio en la PNL, que Bandler y Grinder recalcan especialmente, el de la elegancia.[95] Los fundadores de la

PNL se refieren con elegancia en primer lugar a la forma del modelo teórico y en segundo lugar «a la cantidad de reglas y diferencias que necesita un modelo para tener en cuenta todos los resultados para el que fue proyectado».[96] En lugar de trabajar con conceptos complejos y abstractos como «yo consciente», «yo inconsciente» y «super-yo», «naturaleza humana», «entendimiento» y «moral», la PNL se basa, al igual que la química, en muy pocos elementos básicos, de hecho se basa en las cinco categorías de experiencia sensorial, las modalidades y las submodalidades como elementos de la estructura. Y en lugar de referirse a una cantidad interminable de contenidos complejos y confusos de la conducta humana, la PNL se concentra en una pequeña cantidad de reglas sobre la relación entre los elementos de la estructura, que producen posibles estados e interacciones del sistema.[97]

Pero además, para los fundadores de la PNL, la elegancia tiene que ver con la variedad de procedimientos, la flexibilidad de su uso y la precisión del trabajo. «Sed precisos cuando hagáis terapia», les recomiendan a sus alumnos. Sobre todo se trata de hacer lo correcto en el lugar correcto. «Si sólo hacéis una cosa diminuta y recibís como resultado lo que deseáis, este proceder se generalizará de esta manera y pasará a todas las transformaciones que se necesitan con urgencia, pero que fueron omitidas. Cuanto menos hagáis en un lugar apropiado, más grande será la generalización natural en otros contenidos y contextos. Esta es la razón por la que acentuamos tanto la elegancia».[98]

6. Métodos del proceso de transformación

a. Trabajo sistemático con todos los canales sensoriales (VAKOG)

Cuando en la realidad hacemos experiencias y las utilizamos, incluimos, por lo general, todos los canales sensoriales. Siempre nos

hacemos una representación mental completa de una situación. Cuando la PNL llama a los resultados de una experiencia, para transformarlos de acuerdo con un objetivo, siempre se incluyen todas las partes relevantes de la experiencia. Sobre todo en la determinación de un objetivo se trata de construir una experiencia, que equivale tanto al decurso como también a la formación submodal de una experiencia real.

Con este método, la PNL va sistemáticamente más allá de las intervenciones verbales, que rara vez son adecuadas para transformar la experiencia y la conducta. Es de sobra conocido lo poco que contribuyen los imperativos verbales o los sermones morales a la transformación de la conducta. Aparte del hecho de que no reflejan, rara vez son adecuados para inducir imágenes atractivas o sensaciones positivas. Un imperativo verbal, la mayoría de las veces será algo así como «archivado», cuando no expresamente rechazado. Está ahí, pero sin conexión mental con las representaciones correspondientes de la mitad derecha del cerebro.

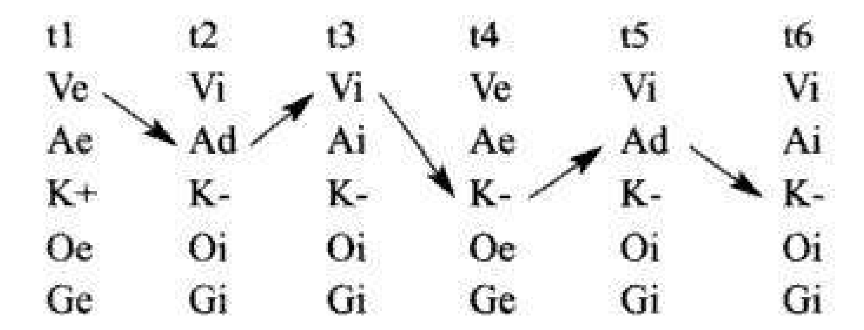
b. Transformación de estrategias a través de la integración de recursos

Uno de los métodos esenciales de la PNL consiste en transformar estrategias a través de la inclusión de recursos: Una reacción de estrés se transforma a través de la integración de sensaciones, como por ejemplo de tranquilidad o curiosidad. Este recurso puede ser un elemento o varios pasos de una estrategia ya existente. Dichos recursos se pueden incluir a través de la representación consciente o con ayuda de anclas.

Una estrategia que necesita transformarse podría presentarse con los siguientes pasos aislados:

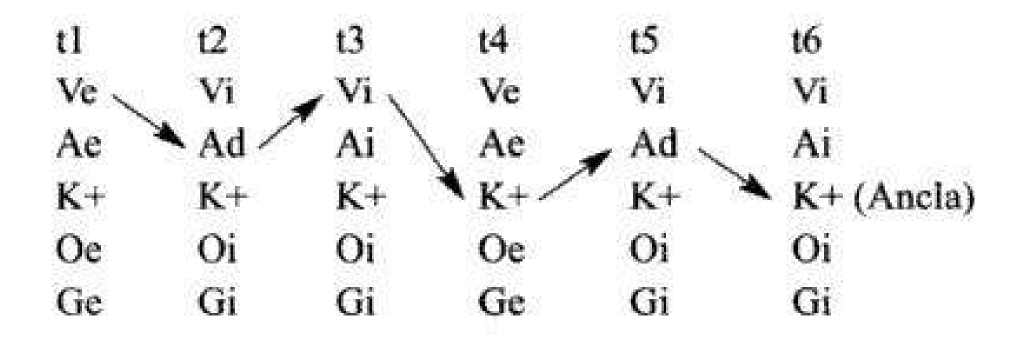
Ve → Ad → Vi → K- → Ad → K-

Registrada en la representación mental completa, la estrategia anterior podría tener el siguiente aspecto:



t1	t2	t3	t4	t5	t6
Ve	Vi	Vi	Ve	Vi	Vi
Ae	Ad	Ai	Ae	Ad	Ai
K+	K-	K-	K-	K-	K-
Oe	Oi	Oi	Oe	Oi	Oi
Ge	Gi	Gi	Ge	Gi	Gi

Con la ayuda de un ancla, una sensación deseada puede mantenerse durante el recorrido de una estrategia.



t1	t2	t3	t4	t5	t6
Ve	Vi	Vi	Ve	Vi	Vi
Ae	Ad	Ai	Ae	Ad	Ai
K+	K+	K+	K+	K+	K+ (Ancla)
Oe	Oi	Oi	Oe	Oi	Oi
Ge	Gi	Gi	Ge	Gi	Gi

El recorrido mental de la estrategia con el ancla lleva a la siguiente transformación:

Ve → Ad → Vi → K+ → Ad → K+

Pero la mayoría de las veces no sólo cambia la parte correspondiente a la sensación. A través de la transformación de la sensación también se transforman los otros pasos, bien sea de forma submodal o respecto del contenido. La transformación intuitiva lleva, por lo general, también a una transformación de la conducta.

El proceso de transformación básico en este procedimiento se puede entender como la consecuencia de tres pasos: Se descubre el estado actual de una persona, después se añaden los recursos

adecuados, que llevan a la persona al estado deseado. Este modelo del proceso de transformación de la PNL fue presentado por Robert Dilts.[99] Partiendo del modelo básico de Dilts, los usuarios de la PNL se esfuerzan en la ampliación y perfeccionamiento de este modelo. Mientras tanto existe un modelo S.C.O.R.E. multinivel, que describe cinco parámetros para dirigir sistemáticamente la reunión de información y la construcción de procedimientos en el trabajo de transformación de la PNL. S.C.O.R.E. viene de las palabras Síntomas, Causas, Objetivo, Recursos y Efectos. Este modelo S.C.O.R.E. multinivel incluye además de este parámetro, los planos lógicos, las posiciones de percepción y el tiempo.

c. Transformación de estrategias a través de la práctica de la sucesión de los pasos aislados

Las estrategias también pueden ser instaladas a través de la práctica de los pasos aislados en las correspondientes sucesiones. Para ello, la persona afectada practica cada paso de la estrategia y la secuencia tanto tiempo como sea necesario, hasta que disponga de la estrategia total como un procedimiento que se produce automáticamente. También con la ayuda de un ancla se puede formar una secuencia de estrategia completa. Así los pasos aislados y no conectados de una estrategia pueden ser anclados y conectados al ir soltando sucesivamente el ancla como secuencia de conducta. Otros métodos funcionan haciendo que una persona tienda un puente en un lugar determinado desde una estrategia en curso, que lleva a una conducta indeseada, a otra estrategia, que lleva a una conducta deseada. Yo pienso que la creatividad en la construcción de modelos en este ámbito no tiene límites.

d. Unión de las estrategias con los objetivos (visión positiva)

Un supuesto básico esencial de la PNL dice que todo modo de comportamiento aislado en algún contexto tiene una función positiva».[100] Todas las estrategias tienen elementos, cuyo significado se

han almacenado para el contexto vital del afectado. Este significado se supone que se almacena en determinadas submodalidades y en la mayoría de los casos es inconsciente. Este significado inconsciente de una conducta (lo que quiero conseguir con la conducta) se puede o bien hacer consciente o focalizar inconscientemente. Si se elabora una intención positiva como ésta, es posible a través de procesos de reflexión conscientes o inconscientes, unir con ella las estrategias alternativas de conducta existentes, de tal manera que la intención positiva también pueda ser alcanzada por otros caminos. El *Six-Step-Reframing* (reencuadre en seis pasos) representa una unión de este tipo entre estrategias de conducta e intenciones positivas.

e. Transformación de submodalidades

Mientras el trabajo con recursos y procesos de *reencuadre* son intervenciones que la PNL ha tomado de otras direcciones terapéuticas, el trabajo con submodalidades es una invención de la propia PNL. En ella se transforman sobre todo imágenes internas. Pero también en los otros canales se puede trabajar con submodalidades. El procedimiento del trabajo con submodalidades es muy variado. Es posible de esta manera transformar el sistema de valores y el sistema de creencias de una persona, cambiar estrategias para transformar la conducta y modificar reacciones a ciertas sensaciones.

7. Apertura por principio

Trabajar con recursos, la transformación de estrategias, el *reencuadre* y trabajar con submodalidades han sido los primeros procedimientos que han desarrollado y transmitido los seguidores de la PNL. Más tarde se unieron a ellas otras técnicas y métodos, como el trabajo con metáforas. De igual manera se han mostrado como efectivos y prácticos procedimientos el trabajo con anclajes al suelo y con la línea temporal. A través de los anclajes al suelo es

posible facilitar e intensificar el proceso de transformación de la PNL, mediante la inclusión de posiciones dentro de un lugar. Además el trabajo con el modo en el que las personas representan el tiempo internamente comprende otras posibilidades, de forma similar a cómo aquéllas comunican las culturas lingüísticas a través del desarrollo de una gramática del tiempo en su lengua.

El desarrollo de la PNL no queda cerrado con estos nuevos procedimientos. La PNL está en principio tan abierta a un posterior desarrollo como el proceso de aprendizaje humano. Esto no es así sólo en teoría, sino también en la práctica para todos los métodos de intervención. Los asesores que trabajan con la PNL, no tienen que imponerse ninguna ideología. «Sólo se les pide que deroguen su propio sistema de creencias durante el tiempo necesario para poder comprobar los conceptos y los procedimientos de la PNL con ayuda de su propia experiencia sensorial», decía John O. Stevens en el prólogo a *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie* (Nuevos caminos de la terapia de fijación).[101] Usted no deberá limitar su trabajo a lo que la PNL ofrece como métodos prácticos. Lo principal es hacer compatibles todos los métodos de intervención de la PNL que se corresponden con los principios esenciales del proceso de transformación de esta disciplina.



La utilización del trance

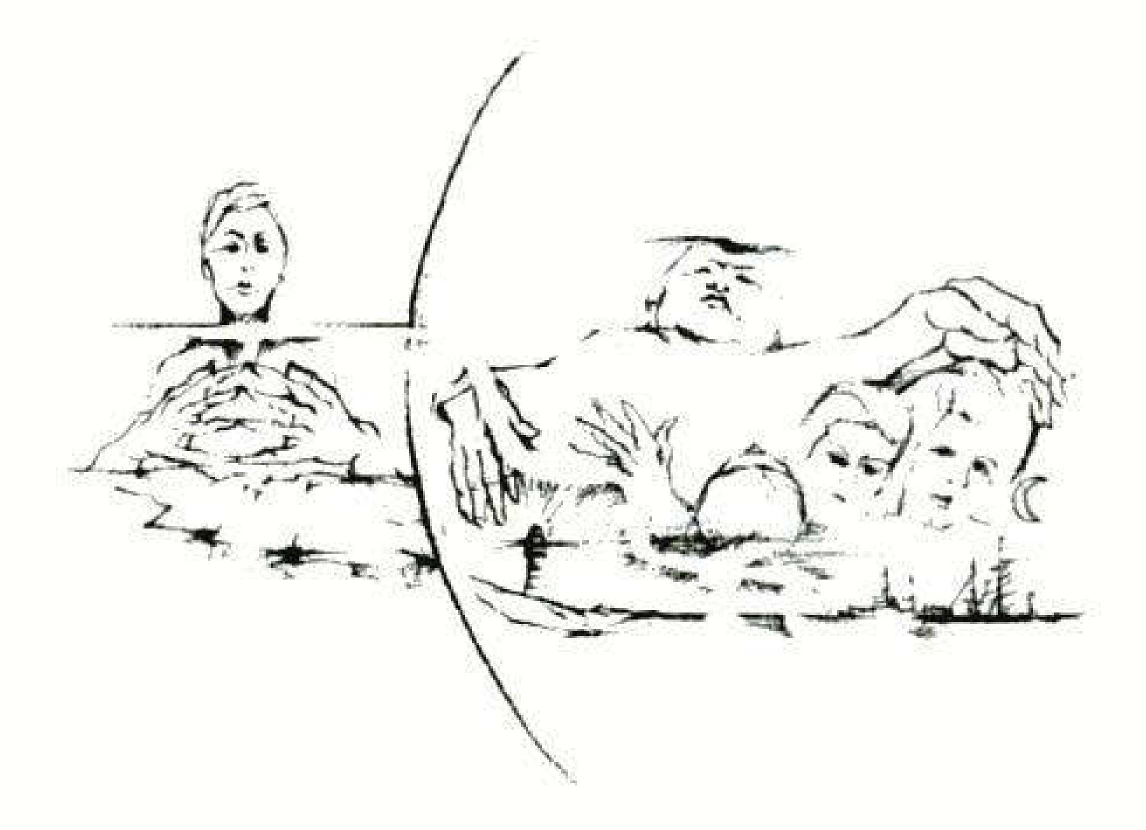
La palabra «trance» o «hipnosis» suele despertar asociaciones y sentimientos desagradables. Mucha gente se imagina al respecto al típico hipnotizador que saca a escena a ciertas personas del público, a las que convierte en obedientes marionetas de su representación artística, y que claramente se hallan en un estado en el que pierden el control de sus sentidos y de su voluntad.

Por otro lado, existe gente que trabaja con el trance o la hipnosis y que afirman: «La hipnosis no existe». Connirae Andreas cuenta en su prólogo al libro de Grinder y Bandler, *Therapie in Trance* (Terapia en trance) lo siguiente: «Siempre que Grinder y Bandler hacían un seminario de hipnosis juntos, había un momento en que alguno de los dos decía: "En realidad toda comunicación es hipnosis", y el otro respondía: "Ahí tengo que contradecirte. Nada es hipnosis; la hipnosis no existe". En cierta forma, ambos están diciendo lo mismo y cada uno tiene razón a su manera».[1]

Que ambos tengan razón se basa en la idea de que el trance es un fenómeno que todo el mundo conoce. Yo misma, cuando en 1984 preparaba mis oposiciones a catedrático de universidad y estaba escribiendo un largo trabajo –sentada a un escritorio de mi buhardilla y ante una ventana que daba a un inmenso abedul–, me di cuenta de que tras largas fases de concentración, con formulaciones muy complicadas, había un punto en el que «volvía a salir a la superficie» y lentamente empezaba a tomar conciencia del mundo que me rodeaba. Era como subir en un ascensor que me fuera elevando desde los niveles más profundos de mi trabajo hacia arriba y, de repente, descubriera con sorpresa de nuevo desde mi ventana el abedul. Antes de esto nunca me había fijado en el árbol. Cuando en 1986, al comienzo de mis estudios de PNL, tuve mis primeras experiencias con el trance, me di cuenta de que en realidad, yo siempre estoy «en trance» cuando escribo.

El trance no es otra cosa que una transformación de la consciencia en el momento en que pasamos de la percepción del mundo exterior hacia dentro de nosotros mismos, con la intención de reflexionar intensamente sobre algo, de manera que nos encontramos totalmente concentrados en nuestros procesos internos y ya no somos capaces de percibir lo que nos rodea. Esto es algo que toda persona acaba haciendo un día u otro. Por ejemplo, en su trabajo, usted interrumpe sus cálculos para comentar con un colega las posibilidades de venta de la nueva colección de productos de su empresa. Después, vuelve a sus cálculos en busca de algún posible error y se concentra por completo; aquí está entrando en trance. Se está en trance, para continuar con otros ejemplos, cuando se va en el ascensor de vuelta a la mesa de trabajo tras una conferencia del jefe y se va recordando lo que se ha oído; o cuando se rememoran escenas de las últimas vacaciones en la playa o las sensaciones de un placentero encuentro, que son especialmente de su agrado.

Pero las personas no sólo entran una y otra vez en trance, sino que además ponen en trance a otros. Cuando por ejemplo, le contamos



a alguien nuestras últimas vacaciones con tal intensidad que éste es capaz de imaginarse la arena y el mar, el sonido relajante de las olas, el sabor salado del aire, el olor del bronceador y el calor del sol sobre la piel desnuda, y no tiene más remedio que salir corriendo a la agencia de viajes más próxima para contratar el mismo viaje, lo que hemos hecho es ponerle en trance. Cuando le contamos a un colega creativo un problema que ha surgido nuevo en el trabajo, de tal manera que éste es capaz de seguir nuestro comentario paso a paso totalmente concentrado, siendo capaz de forma espontánea de encontrar una solución en un punto decisivo, es porque le hemos puesto en trance. Se dispone de esta misma capacidad, cuando se abraza a alguien al que se quiere y se le murmuran palabras al oído y esta persona no opone resistencia. En este sentido son magníficos y eficientes hipnotizadores los poetas, los pedagogos, los directivos y también los vendedores. También lo son los enamorados; y es que toda buena comunicación es trance.

Por lo tanto, partimos de la base de que todos conocemos el trance o la hipnosis, lo que ocurre es que no nos hemos dado cuenta

de ello, porque no teníamos ningún nombre que nos sirviera para diferenciar un estado de la consciencia orientado hacia dentro, de un estado en el que la percepción se orienta hacia fuera.

Cuando se aprende a poner a otros en trance o a entrar uno mismo, la diferencia con lo que se hace normalmente a diario radica en el marco en el que esto sucede. Antes de hacer algo, nos decidimos conscientemente a hacerlo. Y nos decidimos a ello porque tenemos un objetivo, una meta, que queremos conseguir con la ayuda del trance: Se lleva a otros o a uno mismo al trance para utilizar este estado como método del proceso de transformación.

El trance es pues un método, o más exactamente, un sinnúmero de determinados procedimientos, que se usan de forma sistemática para trasladar a alguien a otro estado de consciencia en el que podrá experimentar transformaciones personales de un modo mucho más sencillo y eficaz que en el estado de vigilia consciente.

Por esta razón, el trance es apropiado para el proceso de transformación personal, ya que se trata de un estado de relajación. La palabra «hipnosis» procede del griego y designa un estado similar al del sueño. Cuando se entra en trance, se observa una relajación general de la musculatura, además de muchos otros fenómenos fisiológicos como una alteración de la respiración, un mayor riego sanguíneo y pequeños movimientos musculares involuntarios. En dichos cambios del tono muscular, del color de la piel, de la respiración y en los movimientos «ideomotores» (movimientos inconscientes) se podrá observar si la persona con la que se trabaja entra en trance. Según Bandler y Grinder, y frente a lo que dice la mayoría de los profesores de hipnosis, no existen señales generales, válidas para todos; en la hipnosis, como en todos los modos de procedimientos de la PNL, es importante pues que se actúe con cada persona hipnotizada como un caso particular.

Así pues, el trance es apropiado para el proceso de transformación personal, porque representa un estado que excluye una fisiología conflictiva. Una fisiología conflictiva se caracteriza por el

hecho de que las personas en este estado no disponen de sus recursos o lo hacen sólo de forma limitada. El trance le permite al terapeuta-asesor de PNL hacer que sus pacientes se acerquen nuevamente a sus recursos.

Esto se debe a que el «yo consciente» con sus limitaciones es menos activo en el estado de trance. Este estado puede utilizarse para producir nuevos modos de proceder y nuevos modos de comportamiento y de reacción. El trance es también un estado que requiere poco esfuerzo físico. La consciencia parece ocuparse con muchísimo cuidado de todo lo que puede pasar, en lugar de sencillamente probar cualquier cosa. Los credos y los convencimientos estrechan nuestra disposición a experimentar. Por el contrario, en el trance las personas están abiertas, con lo que experimentar es mucho más posible que en el estado consciente de vigilia.

Esto no significa que se pueda dominar a la persona que está en trance. Según Bandler y Grinder, un terapeuta-asesor de PNL, que «utilice la hipnosis como un ejercicio de poder... habrá de contar con la resistencia de su paciente».[2] En el estado de trance, según sus experiencias, las personas presentan esencialmente un mayor aprecio de sí mismas que en el estado de vigilia; es mucho más fácil engañar a alguien mediante un truco en el estado de vigilia que en el de trance.[3] Las experiencias contrarias sólo se han producido en los casos de personas susceptibles a la autoridad también en los estados conscientes de vigilia.

La efectividad de los procesos de transformación en el trance se debe al hecho de que en este estado se establece una comunicación con el inconsciente que, en el estado de vigilia, más orientado al exterior, queda dominado por la consciencia. El estado consciente de vigilia es, según la PNL, sólo una pequeña parte del proceso en curso y además, está caracterizado por la existencia de restricciones. Esto se puede comprobar cuando intentamos conscientemente y con voluntad realizar un proceso de transformación, como por ejemplo sucede con los propósitos típicos de finales de año. Por otro lado,

los argumentos y las llamadas de atención por parte de los demás, de los que tiene conocimiento nuestra consciencia y los cuales procesa, es raro que funcionen. Durante el estado de trance tenemos además un mayor potencial de aprendizaje, lo que quizá se deba a la capacidad mucho menor de la consciencia para procesar informaciones, o a los programas que bloquean el proceso. Pero todo esto son hipótesis. Lo que hasta aquí es un hecho comprobado por la experiencia es que el inconsciente tiene una mayor disposición y capacidad para probar lo nuevo.

Nadie sabe por qué es así. Únicamente hay algunos argumentos plausibles. Bandler y Grinder en su libro sobre el trance mantienen que los pacientes llegan al terapeuta-asesor de PNL una vez que ya han agotado todas las posibilidades conocidas para conseguir una transformación y han fracasado. Por lo tanto es una pérdida de tiempo intentar comunicarse con estas personas por medio del pensamiento consciente. La manera de evitar las diferencias de opinión y las resistencias es dejando de lado la consciencia y yendo directos al «jefe»[4].

Esto se consigue con las llamadas «sugestiones». Las sugestiones son propuestas de conducta, con las que el terapeuta-asesor intentará eludir el estado de consciencia. La manera más típica de hacerlo es mediante el lenguaje indirecto. Existen también sugestiones directas, pero tienen un alto índice de fallos. Sólo funcionan en las personas susceptibles a la autoridad.

Las sugestiones indirectas son más eficaces. En lugar de decirle al paciente directamente: «¡Ya no vas a sentir miedo nunca más!», se puede hacer una formulación indirecta mucho más eficaz: «¡Qué sorprendido te vas a quedar cuando un día compruebes que ya no tienes miedo!» Para la sugestión indirecta son muy apropiadas las formas interrogativas, las referencias a la curiosidad y las substantivaciones: «De día en día te va yendo mucho mejor en todos los aspectos».

Las posibilidades de aplicación del lenguaje hipnótico son muy variadas; vale tanto para transformar la vida personal como la

profesional. Con él se pueden solucionar problemas y acabar con las restricciones; se pueden vencer miedos irracionales y dejar de fumar, así como reducir peso, aliviar dolores y mucho más.

El trance en sí no tiene por qué suponer ningún tipo de problema. No obstante, hay ciertos pacientes para los que no está indicado. Se trata, por un lado, de los hiperreflexivos y los hiperhabladores y, por otro, de los hipervigilantes y de las personas que tienen muchísima fuerza de voluntad.

Cuando se aprende a trabajar con el trance, dentro de la PNL, hacemos nuestros unos procedimientos que se remontan a Milton H. Erickson, quien convirtió la hipnosis tradicional de un mero ritual en un estilo de comunicación especial.[5] Erickson es considerado como el mejor hipnotizador del mundo. Sus acertados trabajos, que a veces rayan en el milagro en casos considerados totalmente imposibles, le han hecho famoso en todo el mundo.[6]





INTRODUCCIÓN AL LENGUAJE HIPNÓTICO

Usted, como terapeuta-asesor de PNL, ya se ha hecho una idea de cómo suena el lenguaje hipnótico si se ha enfrentado al metamodelo del lenguaje desarrollado por Bandler y Grinder. La mayoría de la gente utiliza patrones lingüísticos «hipnóticos» cuando habla de sus problemas. Son vagos e imprecisos. En sus representaciones verbales, frecuentemente se observa una forma de expresarse que se realiza a través de eliminaciones, generalizaciones, substantivaciones y distorsiones. Las preguntas del metamodelo tienen como propósito devolver dichos patrones lingüísticos, de la llamada estructura superficial a su estructura profunda, y así hacer de nuevo accesibles en su forma original –la de la llamada estructura profunda– las experiencias concretas que han sido eliminadas, generalizadas, substantivadas y distorsionadas.

Por lo tanto, usted se va a servir de las preguntas del metamodelo a la hora de tratar un problema, para animar a sus pacientes a descubrir importantes experiencias que están en el fondo de sus

problemas. Usted ha aprendido a analizar las eliminaciones, las generalizaciones, los verbos imprecisos, las substantivaciones, las distorsiones o la modelación causal y la lectura del pensamiento de forma específica y selectiva. Sobre todo ha aprendido a hacer conscientes algunas eliminaciones especiales como, por ejemplo, los operadores modales que expresan necesidad y posibilidad, y ciertas generalizaciones específicas como los cuantificadores universales y los juicios generales, a través de determinadas preguntas sobre sus experiencias de fondo, en su mayoría totalmente enterradas.

Así pues, le he recordado en este punto el metamodelo del lenguaje, porque en un trance inducido, usted va a aplicar el mismo patrón lingüístico que utilizó para trabajar sobre un determinado problema. No es casual que Bandler y Grinder encontraran este mismo patrón lingüístico en el trabajo de Milton Erickson. De éste último precisamente ha tomado su nombre: Patrón lingüístico del *modelo Milton.*

Erickson utiliza *eliminaciones:* «Es algo **digno de atención** que usted haya olvidado dónde está». *Operadores modales:* «Ahora **puede** cerrar los ojos. **Puede** acordarse de todas estas imágenes». *Sustantivaciones:* «Eso le ayudará a entenderlo todo **con pleno sentido».** *Generalizaciones:* «**Sabemos** que cuando se duerme, el **inconsciente** puede soñar». *Cuantificadores universales:* «Esperaremos y veremos lo que pasa, pues yo volveré **en cualquier momento**». *Juicios generales:* «Y para cualquiera **es difícil** imaginarse que uno pueda tener miedo de sus propios pensamientos». *Verbos imprecisos:* «¿No crees que puedes haber **aprendido** algo bueno de todo ello?» *Modelación causal:* «... **al permitirme** hablar **mientras** escuchan atentamente y **después** empiezan a apartarse del asunto». *Lectura del pensamiento:* «Y **su disposición a fiarse de su inconsciente,** para que haga todo lo que para usted pueda ser de interés o de valor, es muy importante».

En la siguiente tabla, el lector encontrará patrones lingüísticos del modelo Milton con algunos ejemplos que puede usar en su primer intento de aplicación del lenguaje hipnótico.

1. Patrón lingüístico del modelo Milton

Eliminaciones

... y te alegras.

... y te sientes bien.

... es más agradable sentarse cómodamente.

... es evidente que lo puedes hacer especialmente bien.

... de modo sorprendente.

Operadores modales

... no tienes que prestar atención a eso en absoluto.

... no es necesario abrir los ojos.

... es posible entrar en trance con los ojos abiertos.

... te puedes relajar.

... estás en condiciones de sentirte a gusto.

... eres capaz de aprender de ello.

Sustantivaciones

... Curiosidad... Saber... Aprendizaje

... una profunda relajación

... una profunda sensación

Generalizaciones

... uno ... circunstancias ... necesidades

Cuantificadores universales

todos ... cada uno ... cualquiera ... nada ... nadie ... en ningún lugar

Juicios generales

... es fácil ... es agradable ... es verdad
... ésa es la manera correcta de relajarse.
... es bueno dar rienda suelta a los pensamientos.

Verbos imprecisos

... puedes dejar que suceda.
... puedes sentir, notar la sensación.
... puedes relajarte.
... puedes hacer.
... te puedes permitir.

Modelación causal

... y... mientras... en el transcurso ... después de ... antes de ... al ... lo que hace ... lo que provoca ... lo que te lleva ... lo que causa... lo que obliga ... lo que exige... cuanto más, más ...

Lectura del pensamiento

... y mientras te vas sintiendo cada vez mejor, notarás cómo ...
... y quizá te preguntas cómo ...
... y quizá sepas ...

En el siguiente ejercicio, el lector puede aprender a trabajar con el trance paso a paso. Según Bandler y Grinder, la manera más sencilla de aprender la hipnosis es practicar sólo un paso de aprendizaje de cada vez. «La prueba final de su capacidad hipnótica se superará cuando se sea capaz, sin pensarlo ni planificarlo conscientemente, de

tratar a alguien con dicho método de tal manera, que se consiga el deseo hipnótico deseado en tal caso».[7]

a. *Ejercicio «con toques» para la diferenciación entre el lenguaje específicamente sensorial y el lenguaje hipnótico.*

Si desea desarrollar una facultad especial para el lenguaje hipnótico frente al lenguaje concreto, específicamente sensorial, tiene la oportunidad de realizar el siguiente ejercicio con dos compañeros. Se trata de alternarse en la utilización controlada de formulaciones hipnóticas y formulaciones concretas, específicamente sensoriales. El sujeto de experimentación será A, el que practica será B y el observador será C. A y B se sientan uno frente a otro. C se pone detrás de B y tiene la tarea de observar muy bien si B utiliza el lenguaje que le corresponde, y de alertar a B de los fallos con un toque en el hombro.

Primero, B describe durante un minuto lo que percibe externamente de A, con conceptos específicamente sensoriales. Por ejemplo: «Tienes puesta la mano izquierda sobre el muslo izquierdo». C deberá tocar a B en el hombro cada vez que B no utilice un lenguaje específicamente sensorial. Por ejemplo: «Has dicho "pareces alegrarte", pero alegrarse es un estado interno que tú no puedes observar».

A continuación, B pasa a describir el estado interno de A. Por ejemplo: «Te sientes bien». C toca en el hombro a B, si éste utiliza un lenguaje específicamente sensorial.

Después, C vuelve a cambiar a un lenguaje específicamente sensorial. C toca a B en el hombro si usa un lenguaje hipnótico.

En el siguiente paso, B piensa en un estado-meta (o estado-objetivo) específico, al que le gustaría llevar a A, algo así como alegría, relajación o bienestar, o sorpresa. Para ello, B utiliza lenguaje hipnótico. C toca a B en el hombro en caso de usar lenguaje específicamente sensorial.

Para finalizar, B vuelve a cambiar al lenguaje específicamente sensorial, y C toca a B en el hombro si utiliza el lenguaje hipnótico.

Ejercicio «con toques» para diferenciar entre el lenguaje específicamente sensorial y el lenguaje hipnótico

A: Sujeto de experimentación
B: Sujeto practicante
C: Observador

A y B se sientan uno frente a otro.

1. Lenguaje específicamente sensorial

B describe con términos específicamente sensoriales durante un minuto lo que ve en A, por ejemplo:
Tu pelo es rubio.
Tus ojos me miran.
Tienes puesta la mano izquierda sobre el muslo izquierdo.

C toca a B en el hombro, si éste no utiliza lenguaje específicamente sensorial, por ejemplo: «Has dicho "pareces alegrarte", pero alegrarse es un estado interno que tú no puedes observar».

2. Lenguaje hipnótico

B utiliza formulaciones hipnóticas acerca del estado interno de A, por ejemplo:
Te sientes incómodo.
Te preguntas qué es lo siguiente que voy a decir.
Te alegras de que aún no sea tu turno.
C toca en el hombro a B, si éste usa un lenguaje específicamente sensorial.

3. Lenguaje específicamente sensorial
B vuelve a cambiar al lenguaje específicamente sensorial.
C toca a B en el hombro si hace uso del lenguaje hipnótico.

4. Lenguaje hipnótico
B piensa en un estado-meta específico al que le gustaría llevar a A, algo así como buen humor, relajación o descanso, o sorpresa. Para ello, B utiliza modelos lingüísticos hipnóticos.
C toca a B en el hombro si éste recurre al lenguaje específicamente sensorial.

5. Lenguaje específicamente sensorial
B vuelve a cambiar al lenguaje específicamente sensorial.
C le toca a B en el hombro si éste usa el lenguaje hipnótico.

b. Ejercicio de trance I- Ejercicio preparatorio (según C. y S. Andreas)

En el siguiente ejercicio, usted tendrá la oportunidad de llevar a la persona sometida a trance (A) a una experiencia interna previamente seleccionada mediante un viaje imaginado elegido por ella. A elige una experiencia del pasado, que puede ser: «dar un paseo por el bosque», «salir a correr» o «leer un libro»; informa a B sobre la elección con tan sólo una palabra o una expresión y después cierra los ojos.

B tiene la tarea de decir todo lo que cree que podría ser de utilidad para ayudar a A a llegar al estado deseado.

C observa a A muy bien y comprueba qué cosas de las que dice B consiguen que A que profundice mejor en la experiencia.

A continuación, A, B y C intercambian experiencias y cambian los papeles.

Ejercicio de trance I- Ejercicio preparatorio (según C. y S. Andreas)

A ...
Elige una experiencia del pasado, por ejemplo, «esquiar» o «estar sentado a la orilla de un río» e informa a B sólo con una palabra o expresión sobre su elección; a continuación, cierra los ojos.
B ...
Dice y hace todo lo que cree que podría ser de utilidad para inducir a A al estado al que pretende llevarle.
C ...
Tiene la tarea de observar a A y comprobar qué cosas de las que dice B consiguen introducir a A más profundamente en la experiencia.

c. Ejercicio de trance II - Utilización del modelo Milton (según C. y S. Andreas)

En el siguiente paso, se puede practicar el patrón lingüístico del modelo Milton con un fin específico. Para ello hay que proceder tal como se ha hecho arriba. A elige una vez más una experiencia del pasado, por ejemplo: «dar un paseo por el bosque», «esquiar» o «sentarse en un banco del parque», informa a B sobre su elección y cierra los ojos.

B utiliza el patrón lingüístico del modelo Milton para inducir a A al estado deseado. Con este fin, B puede a continuación recurrir a la lista recopilada arriba con patrones lingüísticos del modelo Milton. En un ejercicio posterior debe bastar con la lista que se ofrece más abajo.

C tiene la tarea de observar a A y comprobar cuántos patrones y cuáles del modelo Milton utiliza A.

Ejercicio de trance II - Utilización del modelo Milton (según C. y S. Andreas)

A ...

Elige una experiencia del pasado, por ejemplo «esquiar» o «sentarse a la orilla de un río» e informa a B con sólo una palabra o expresión sobre su elección; a continuación, cierra los ojos.

B ...

Utiliza patrones del modelo Milton, para inducir a A al estado deseado.

C ...

Tiene la tarea de observar a A y comprobar cuántos patrones y cuáles del modelo Milton utiliza A.

Patrón lingüístico del modelo Milton

El lenguaje hipnótico se caracteriza por el uso de:

- Eliminaciones
- Sustantivos imprecisos
- Sustantivaciones
- Verbos imprecisos
- Cuantificadores universales y operadores modales
- Lectura del pensamiento
- Juicios generales
- Modelación causal: y, en el transcurso de, después de, mientras, antes de; lo que hace, lo que supone, lo que obliga, lo que exige; cuanto más, más...
- Utilización de oposiciones

d. Ejercicio de trance III - Inducir al trance

Las primeras experiencias de hacer entrar en trance a una persona se pueden realizar describiendo lo que es perceptible por dicha

persona, y me refiero tanto a la realidad externa como a la interna. En tanto usted observa la correspondiente realidad externa, tal como su compañero la percibe, y la traslada con exactitud a palabras, habrá, sin embargo, de formular la descripción de la realidad interna de manera tan general que pueda valer para todos los posibles procesos internos de la persona que entra en trance.

Lo que usted está haciendo con esto es algo que ya conoce: reflejar e inducir; mientras describe la realidad externa tal como la percibe su compañero, le va marcando un ritmo y establece un *rapport* (Sintonía). Este *rapport* puede ser intensificado de forma no verbal, adecuando su velocidad de habla al ritmo de la respiración del sujeto que ha de entrar en trance, parpadeando y asintiendo con la cabeza cada vez que él parpadee y asienta o enderezándose igual que él. Según las opiniones de Bandler y Grinder, la hipnosis es puro *bio-feedback* (proceso de respuesta): A través de lo que se dice y se hace se transmite al otro nuestro estado presente.[8] También al establecer un liderazgo, se marca un ritmo. Con esto llevamos a nuestro compañero de afuera a adentro, pero estamos formulando la realidad interna de manera tan general, que nuestras formulaciones valdrán para cualquier proceso interno del sujeto al que queremos hacer entrar en trance.

En este ejercicio, podemos ceñirnos al siguiente esquema: Primero se describen cuatro experiencias perceptibles externamente del sujeto que va entrar en trance, y después una experiencia interna. A continuación se describen tres experiencias externas y dos internas, y así sucesivamente, siempre restando una experiencia externa y añadiendo otra interna. Éste sería el patrón que resulta:

4 experiencias externas
1 experiencia interna

3 experiencias externas
2 experiencias internas

2 experiencias externas
3 experiencias internas

1 experiencia externa
4 experiencias internas

De esta forma dirigimos la atención del sujeto que ha de entrar en trance de afuera adentro. En este proceso hay que incluir los tres ámbitos sensoriales esenciales –vista, oído y tacto– y además tener en cuenta muchas representaciones kinestésicas.

Nuestros enunciados han de estar unidos unos con otros, utilizando conjunciones como «y», «mientras», «cuando» o «porque». Estas conjunciones producen una relación gracias a la cual, el sujeto que ha de entrar en trance puede pasar de forma fluida de un pensamiento al otro, sin que haya ninguna interrupción. Puede ser una relación temporal, que se consigue con un «y» o un «mientras», pero también puede tratarse de una relación sistemática, obtenida mediante la formulación «cuando..., entonces...». Por otra parte, puede ser también una relación causal (o más en concreto, de causa-efecto) para la que utilizaremos formulaciones como «lo que causa», «lo que le lleva a» o «lo que le permite...».

También es conveniente la utilización de operadores modales de posibilidad, sobre todo en enunciados, que se pueden comprobar fácilmente. Con una formulación como «Con cada aspiración puedes irte relajando un poco más» no se va a estar en contraposición con las experiencias del sujeto que entra en trance. Y cuando se dice: «... y quizá se le empiece a elevar el brazo lentamente» se evita que dicho sujeto tenga una sensación de fracaso, si aquello que se ha enunciado, no sucede.

En la inducción al trance se debe hablar normal, quizá con una voz algo más profunda. Su registro ha de ser proporcionado, desde luego en ningún caso incongruente con el contenido de lo que está expresando. Hay que hablar más despacio de lo habitual, con un ritmo

equilibrado y hacer pausas, para dar al sujeto inducido a trance el tiempo suficiente para llamar a las experiencias a las que se ha hecho alusión. Mientras se induce un trance, no hay que preocuparse por las siguientes formulaciones que se van a hacer. Conviene saber que las repeticiones son posibles. Lo importante es que desde el principio se intente hablar con el mismo ritmo de la respiración del sujeto que entra en trance.

A continuación se expone un ejemplo de esta inducción al trance. La primera vez se puede leer el texto en alto, eludiendo los correspondientes enunciados visuales y auditivos. Con un poco más de práctica, las formulaciones adecuadas llegarán de forma espontánea. En caso de que no sea así, se pueden aprender de memoria diferentes variantes aplicables en todos los casos.

Ejercicio de trance III - Inducir al trance

4 externas:
Miras a (la pared de enfrente)
y oyes los ruidos de esta sala
y el sonido de mi voz
y sientes la temperatura en las manos,

1 interna:
quizá puedas incluso sentir tu respiración,
cómo inspiras y espiras

3 externas:
y mientras diriges la mirada (al suelo),
percibes (el color de la alfombra)
y escuchas mis palabras.

2 internas:
Tu pecho se eleva y se hunde de nuevo,
mientras inspiras y espiras,

2 externas:
y mientras escuchas cómo entra y sale el aire,
sientes el respaldo de la silla en la espalda

3 internas:
puede que los párpados te pesen y caigan.
Quizá ahora estés viendo imágenes internas,
y se adueñe de ti un cierto cansancio,

1 externa:
mientras sigues escuchando mis palabras

4 internas:
y sientes internamente cómo te relajas.
Con cada inspiración puedes continuar relajándote
y sintiéndote bien y disfrutar de esa relajación,
mientras permaneces sentado ahí muy tranquilo y entras en trance

Y mientras experimentas el hecho de entrar en trance
y quizá incluso lo disfrutas,
quisiera pedirte que regresaras nuevamente aquí,
a tu manera
y a tu ritmo.

e. Ejercicio de trance IV - Llamada a un acontecimiento positivo

En el siguiente ejercicio de trance hay que cumplir varias tareas: Se induce a trance, se evoca un acontecimiento positivo, y a continuación se hace una reducción o vuelta al estado de vigilia.

Durante la inducción hay que hablar con el ritmo que marca la respiración y en dirección al suelo que se halla delante del sujeto inducido.

Ha de tenerse cuidado de que el sujeto inducido pueda comprobar fácilmente los enunciados externos del ámbito visual y auditivo y los enunciados internos del ámbito kinestésico. También hay que tener cuidado con que los enunciados externos se formulen de forma tan general y vaga que puedan ser aplicables en cualquier caso.

Los enunciados se deben unir con «y», «cuando», «mientras», «porque», «a través de» y otras conjunciones.

Durante la inducción hay que intercalar sugestiones como

- «entrar en trance»,
- «sentirse bien»,
- «relajarse»,
- «disfrutarlo».

Otra tarea más durante la inducción consiste en encadenar cifras con el fin de profundizar en el trance. Es importante comunicarle con antelación al sujeto que va a ser inducido, lo que se tiene previsto. Se podría hacer de la siguiente manera:

«Voy a contar de 1 a 10 inmediatamente,
y con cada paso te irás sintiendo un poco mejor;
cuando llegue a 10,
retén el aire
y te sentirás aún más relajado».
Después lentamente se cuenta de 1 a 10.

También se le puede pedir a la persona de experimentación que mientras se cuenta, se imagine una escalera, que va bajando lentamente peldaño a peldaño, y a la vez, durante la inducción ir intercalando algunas sugestiones como «ir en trance más profundamente» y «sentirse bien».

Y para estar más seguro de sus formulaciones, siempre puede preparar previamente estos primeros pasos.

A continuación hay que hacer recordar un acontecimiento positivo a la persona objeto del experimento, introducirla en la experiencia de dicho acontecimiento, a la que se ha de evocar con todos los sentidos. Para ello se puede utilizar el siguiente patrón:

«Y quizá te venga ahora un recuerdo
de un bonito acontecimiento del pasado,
un acontecimiento que posiblemente date de mucho tiempo atrás
o puede que no de tanto tiempo,
pero que fue tan bello
que tienes el deseo
de volverlo a disfrutar
y al tiempo volver a visualizar todo
lo que viste,
volver a oír todo lo que oíste entonces,
experimentar de nuevo todas las sensaciones
que tuviste en aquel momento,
y posiblemente haya algún olor típico
o un sabor especial de aquel acontecimiento,
que desees evocar,
para disfrutar otra vez de ello
con todos los sentidos».

La formulación de este segundo paso también se puede preparar primero de forma independiente de los demás pasos.

Es importante realizar el proceso de reducción (vuelta del trance) suavemente. Nunca se debe forzar a la persona que ha sido inducida a simplemente regresar con, por ejemplo, palabras como éstas: «¡Abre los ojos!». Anuncie lo que va a hacer inmediatamente o lo que la persona inducida debe hacer. Una buena manera de hacerla regresar es encadenando cifras.

Por ejemplo, se puede anunciar el proceso de la siguiente forma:

«Voy a contar ahora mismo de 10 a 1,
y a cada cifra te irás despertando un poco más;
quiero que no abras los ojos del todo
hasta que yo llegue al 1».

Relacione después al sujeto que despierta con sensaciones agradables, «... y regresarás aquí fresco, alegre y lleno de fuerza». Llegado este punto, vaya contando lentamente de 10 a 1.

Al final de la reducción, cambie la voz: hable ahora con un ritmo distinto al de la respiración y cambie la dirección de su voz del suelo a los ojos de la persona inducida.

También este último paso se puede ensayar previamente y por separado de los demás pasos. Una vez que haya practicado estos tres pasos por separado, pruebe a inducir a alguien a un estado de trance.

f. Inducción al trance - Patrón a seguir

Inducción al trance - Patrón a seguir
Miras... y ves... y oyes... y percibes..., y quizá sientas tu respiración, cómo inspiras y espiras,

y empiezas a encontrarte bien.

Tu mirada...
y ves...
y te das cuenta tal vez...
te pesan los párpados y caen,
quizá veas ahora imágenes internas,
y mientras sientes cómo tu espalda toca el respaldo de la silla,
se adueña de ti un cierto cansancio,
y sientes internamente cómo te vas relajando.

Escuchas...
y percibes, cómo...
tu pecho se eleva y vuelve a hundirse,
y con cada aliento que tomas, te sigues relajando;
tienes cerrados los ojos,
y continúas y te relajas cada vez más
y experimentas tu propio estilo de trance.

Escuchas el sonido de tu respiración al entrar y salir el aire
y mientras te vas relajando cada vez más
sientes el respaldo de la silla al que tocas con la espalda
y sientes también la temperatura de tus manos,
hasta incluso quizá percibes la tela que te recubre las piernas
y mientras sigues relajándote más y más
eres capaz de disfrutar de esta relajación,
te sientes bien
y sabes que puedes regresar aquí
siempre que quieras
y puedes experimentar y disfrutar del tipo de trance que quieras.

Y ahora voy a contar de 1 a 10
y a cada cifra te irás sintiendo un poco mejor

y cuando llegue al 10
puedes respirar profundamente
y todavía te relajarás más.

Y quizá te venga el recuerdo
de un bello acontecimiento del pasado;
un acontecimiento que puede datar de hace mucho tiempo
o puede que de no hace tanto,
pero que fue tan bonito
que deseas
disfrutarlo de nuevo
y al tiempo volver a visualizar
todo lo que viste,
volver a oír todo lo que entonces oíste,
experimentar todas las sensaciones
que tuviste en aquel momento;
quizá haya algún sonido
u olor propio de este acontecimiento
que te gustaría evocar,
para poder disfrutar nuevamente de todo ello
con todos los sentidos.

Y una vez que hayas saboreado plenamente otra vez este acontecimiento,
quiero que vuelvas aquí.
Voy a contar de 10 a 1
y a cada cifra te irás despertando un poco.

Y quiero que no abras los ojos
hasta que yo llegue a 1.
Y entonces regresarás aquí fresco, alegre y lleno de fuerza.

Contar lentamente de 10 a 1.

2. Cómo tratar los contratiempos durante el trance

Durante un proceso de trance pueden surgir contratiempos. Es necesario prepararse para ellos y poder así acompañar durante este momento al sujeto inducido y ayudarle, dado el caso, a sobrellevar bien dichos problemas.

Estos contratiempos pueden proceder del exterior; no siempre se dispone de espacios en los que no penetre ni un solo ruido del exterior. Si existen estos problemas procedentes de fuera, no se deben ignorar en ningún caso, porque la persona sometida a trance puede tener la sensación de haber sido abandonada. La manera de proceder correcta es aprovechar dichos contratiempos, utilizarlos, y animar al sujeto inducido a continuar el proceso de relajación.

Las formulaciones siguientes son adecuadas para los casos de fuertes ruidos procedentes del exterior: «Afuera pasan camiones. Sabes que no tienes que reaccionar a ellos cuando los oigas y que puedes seguir relajándote...». O «en la habitación de al lado suena el teléfono. Cuando lo oigas, puedes abrir los ojos sin problema y comprobar que todo está en orden; una vez que lo hayas hecho, puedes volver a relajarte profundamente...».

Pero los contratiempos también pueden venir de dentro. Así se percibe, por ejemplo, que la persona sometida a inducción mueve los dedos o que traga saliva. Quizá cambie la posición del cuerpo al estar sentado, enderezándose o balanceando el torso ligeramente.

Tampoco se debe dejar sola a esta persona en estos casos. Hay que comentar lo que se percibe y conectar formulaciones apropiadas para fomentar el proceso de relajación del sujeto inducido, lo que puede ser a base de una explicación, pero también aplicando un *reframing* (reencuadre).

Se pueden usar las siguientes formulaciones:

«Mueves los dedos, ...»
«Necesitas tragar, ...»

«Te enderezas, ...»
«Balanceas el torso, ...»
... eso es un proceso normal del que no te tienes que preocupar,
y puedes irte relajando sin problema cada vez más...», *o:*
«... para mí es una prueba de que cada vez te relajas más...».

También cuando la persona inducida abre los ojos de repente, se debe proceder como con un contratiempo. Se puede decir en voz alta lo que se observa: «Has abierto los ojos» y después continuar con: «Quizá quieras ver lo que pasa, y ya sabes que, una vez que hayas comprobado que todo está en orden, volverás a entrar en trance...».

Si el sujeto sometido a trance abre los ojos, hay que tener cuidado con la dirección que toma nuestra voz. Con los ojos abiertos, hay que establecer contacto visual y dirigir las palabras directamente a la persona inducida. Cuando haya cerrado los ojos de nuevo, la dirección de la voz volverá al suelo situado justo delante de dicha persona.

Existe la posibilidad de que la persona a la que se lleva a trance, rememore espontáneamente experiencias negativas y rompa a llorar. Hay que aprovechar de inmediato una reacción como ésta y consignar que pertenece al pasado. También es conveniente relacionarla con una inducción al aprendizaje y después deshacerse de esta experiencia.

Para prepararse ante estas situaciones, el inductor del trance puede aprenderse de memoria las siguientes formulaciones:

1. Aprovechar la experiencia:
«Lloras,
y es que a veces pone triste
visualizar de nuevo las cosas que han pasado...»

2. Consignar que pertenece al pasado:
... y mientras vuelves a evocar esa experiencia,

tienes que tener presente
que es parte del pasado,
que ya la has superado...»

3. Inducción al aprendizaje:
«... y que quizá has podido aprender algo de ella,
hasta incluso ahora estás aprendiendo algo,
aunque date de tanto tiempo atrás...».

4. Deshacerse de la experiencia:
«... y sabes que tales acontecimientos
se pueden dejar atrás
y que la vida continúa
y que en un cierto momento, en un momento adecuado, se puede echar mano de ellos de nuevo y despacharlos después...».

En los viajes imaginados y en otros trances es frecuente que disminuya la circulación sanguínea. Por eso es importante que tras un trance, la persona inducida, por ejemplo, cierre los puños, se enderece o se levante y se mueva, para impulsar de nuevo la circulación. Si se comprueba que el sujeto inducido tiene problemas de circulación, hay que permitir que camine de vez en cuando, hasta que la circulación se normalice.

En algún caso, aunque poco frecuente, las personas inducidas pueden reaccionar con dolores de cabeza cuando entran en trance. Si esto sucede, lo primero que hay que comprobar es que la persona en cuestión no está sentada o tendida en una mala postura. Si al adoptar una postura más cómoda, los dolores de cabeza continuaran, hay que tomar esta reacción muy en serio, entenderla como una señal muy significativa, y aplicar un *reencuadre.* Se puede pues referir al dolor de cabeza como si éste fuera una señal que da una parte de la personalidad del sujeto inducido y preguntarle qué intención positiva pretende alcanzar con él, para después penetrar en nuevos caminos

que afiancen esta intención positiva tan bien como lo estaba el dolor de cabeza.

También se pueden utilizar otros métodos para evitar el dolor de cabeza. Por ejemplo, se puede intentar traducir dicho dolor en una imagen y después transformar esta imagen. Es posible que a la persona que induce al trance se le ocurran otras maneras de su propia cosecha.

Todavía queda otro contratiempo que puede hacer su aparición y para el que hay que estar preparados. Algunas personas disfrutan tanto del trance que no quieren salir de él. También hay que evidenciar esta percepción y darle a la persona inducida quizá aún un poco más de tiempo para saborear la experiencia. A continuación, hay que pedir que se salga del trance de forma más imperiosa.

Para tales casos se pueden usar las siguientes formulaciones: «A tu inconsciente aún le apetece quedarse dentro más tiempo y disfrutar. No obstante, quiero que no permanezcas dentro más de tres minutos. Pasado este tiempo, por favor, sal».

Cómo tratar los contratiempos durante el trance
En caso de ruidos fuertes procedentes del exterior: Constatar la existencia de los ruidos y proseguir: «Cuando lo oigas, ya sabes que no tienes que reaccionar a ello y que te puedes seguir relajando...», o: «Cuando lo oigas, puedes abrir los ojos sin problema y comprobar que todo está en orden; una vez hecho esto, puedes volver a caer en una profunda relajación...». **En caso de trastornos procedentes del interior:** «Se te mueven los dedos, ...» «Necesitas tragar,...» «Te enderezas, ...»

«Balanceas el torso, ...»
... eso es un proceso normal del que no te tienes que preocupar, y puedes irte relajando sin problema cada vez más...», o:
«... para mí es una prueba de que cada vez te relajas más...».

Cuando los ojos se abren de repente:
Constatar la evidencia «Has abierto los ojos» y se continúa después: «Quizá quieras ver lo que pasa, y ya sabes que, una vez que hayas comprobado que todo está en orden, volverás a entrar en trance...».

Tener cuidado con la dirección de la voz:
Con los ojos abiertos, hay que establecer contacto visual y dirigir las palabras directamente a la persona inducida.
Cuando haya cerrado los ojos de nuevo, la dirección de la voz volverá al suelo situado justo delante de dicha persona.

En caso de llanto:
1. Aprovechar la experiencia:
«Lloras,
y es que a veces pone triste
visualizar de nuevo las cosas que han pasado...»

2. Consignar que pertenece al pasado:
«... y mientras vuelves a evocar esa experiencia,
tienes que tener presente
que es parte del pasado,
que ya la has superado...»

3. Inducción al aprendizaje:
«... y que quizá has podido aprender algo de ella,
hasta incluso ahora estás aprendiendo algo,
aunque date de tanto tiempo atrás...».

4. Deshacerse de la experiencia:
«... y sabes que tales acontecimientos
se pueden dejar atrás
y que la vida continúa
y que en un cierto momento, en un momento adecuado,
se puede echar mano de ellos de nuevo y despacharlos después...».

Si hay problemas con la circulación:
Permitir que la persona inducida se ponga de pie y que camine de vez en cuando, hasta que la circulación se normalice otra vez.

En caso de dolor de cabeza:
1. Corregir una postura incómoda.
2. *Reencuadre*: Referirse al dolor de cabeza como si éste fuera una señal que da una parte de la personalidad del sujeto inducido y preguntarle qué intención positiva pretende alcanzar con él, para después penetrar en nuevos caminos que afiancen esta intención positiva, tan bien como lo estaba el dolor de cabeza.
3. Otros métodos de trabajo con el dolor de cabeza de la PNL.

Cuando alguien no quiere salir del trance:
«A tu inconsciente aún le apetece quedarse dentro más tiempo y disfrutar. No obstante, quiero que no permanezcas dentro más de tres minutos. Pasado este tiempo, por favor, sal».



Ejercicios del modelo Milton para la formación de Sugestiones

El lenguaje hipnótico no sólo se puede utilizar en la inducción al trance para ayudar a los pacientes en sus oportunos procesos de transformación sino que también es útil en la comunicación diaria para obtener resultados de manera efectiva. El procedimiento indirecto es típico del lenguaje hipnótico. Las sugestiones indirectas se convierten en propuestas que alientan y estimulan. La persona a la que van dirigidas tiene la libertad de aceptarlas o no.

1. Ejercicio I del modelo Milton

Provocar reacciones en las personas de manera indirecta es algo que se puede aprender en principio como si fuera un juego. Existen dos posibilidades: proceder de forma verbal y no verbal. Así se puede intentar llevar a una persona a una determinada conducta a través de los llamados «postulados conversacionales»

(sugestiones verbales indirectas para inducir a una determinada conducta) o provocar una reacción no verbal con las «presuposiciones por medio de la conducta» (sugestiones indirectas que mediante suposiciones previas verbales o no verbales inducen a una determinada reacción).

Ejercicio I.a. del modelo Milton - Postulados conversacionales

La tarea de este ejercicio consiste en llevar a otra persona (A) de forma indirecta y verbalmente, a desarrollar una determinada conducta. Se podría querer, por ejemplo, que A le diera a usted un bolígrafo o un pañuelo o que se secara la boca o cerrara la puerta.

Usted será B y procederá de la siguiente manera: Elige aquello que quiere que haga el otro. Supongamos que A tiene que cerrar la puerta. Una vez elegido este objetivo, reflexione sobre las condiciones previas que han de existir para que A pueda llevar a cabo dicha conducta. Si A tiene que cerrar la puerta, por ejemplo, partimos de la base de que la puerta esté abierta, además ha de poderse cerrar, y por último, A ha de ser capaz de cerrar la puerta. Cuando se den todos estos requisitos previos, se puede pasar a realizar una pregunta. Usted puede preguntar:

– ¿Está abierta la puerta?
– ¿No está cerrada la puerta? *o:*
– ¿Ha cerrado usted la puerta?

Pruebe si es capaz de hacer que otra persona manifieste la conducta elegida por usted, utilizando tales postulados conversacionales.

Ejercicio I.a. del modelo Milton -
Postulados conversacionales

B induce a A verbalmente a una determinada conducta, por ejemplo:
- darle un bolígrafo
- darle un pañuelo
- secarse la boca

Instrucciones para B:
1. Elegir un objetivo.
2. Tener presente las condiciones previas: ¿Qué debe darse para que A pueda llevar a cabo una determinada conducta?
3. Formular la presuposición en una pregunta.

Ejercicio I.b. del modelo Milton - Presuposición por medio de la conducta

Si ya ha probado a inducir a otra persona a una determinada conducta mediante postulados conversacionales, ahora puede intentar conseguir el mismo resultado de forma no verbal. Usted puede pretende que A le dé un bolígrafo, mire hacia arriba, se coloque la corbata o que se siente.

Usted es B y así ha de proceder: Primero elija un objetivo, por ejemplo, A ha de colocarse la corbata y a continuación haga presuposiciones. Pregúntese a sí mismo qué conducta no verbal haría que A realizara aquello que usted desea. Se le podría ocurrir mirar la corbata de A. Lleve a cabo dicha idea y espere a ver si A sigue la conducta deseada por usted.

Ejercicio I.b. del modelo Milton - Presuposición por medio de la conducta

B induce a A de forma no verbal a una determinada conducta, por ejemplo:
- que le dé un bolígrafo
- que mire hacia arriba
- que se coloque la corbata
- que se siente

Instrucciones para B:
1. Elegir un objetivo.
2. Hacer presuposiciones: ¿Qué conducta no verbal induciría a A a realizar aquello que usted quiere?
3. Llevar a cabo dicha conducta no verbal.

2. Ejercicio II del modelo Milton

Aparte de las posibilidades expuestas más arriba de provocar una reacción de modo indirecto, hay algunas más para inducir a una persona a adoptar la conducta deseada. Estas posibilidades no sólo le serán de ayuda en su consulta, sino también en cualquier acto comunicativo de la vida cotidiana. Parto de la base de que usted no las empleará exclusivamente en beneficio propio y desde luego, en ningún caso, en prejuicio de otras personas.

Ejercicio II.a. del modelo Milton - Inclusión de órdenes

Si las personas desean entender lo que dicen, tienen que hacerse una representación interna del contenido de sus enunciados, o mejor dicho, evocar una representación interna del contenido de sus enunciados. Esto sucede en toda comunicación verbal. Si se realiza

de forma indirecta, lo que se consigue es que el inconsciente de la otra persona reaccione sin que el entendimiento consciente registre con atención lo que sucede. La manera más sencilla de provocar dichas reacciones son las órdenes de inclusión.

Para conseguirlo, usted, B, elige un objetivo. Por ejemplo, puede desear que A se sienta a gusto. A continuación, transforma este objetivo en una formulación sencilla: «Puedes sentirte a gusto» e incluye esta formulación en un contexto lingüístico más amplio: «... y espero, que **puedas sentirte a gusto».**

Ejercicio II.a. del modelo Milton - Inclusión de órdenes
1. Elegir un objetivo: Quiero que A se sienta a gusto. 2. Formular dicho objetivo de forma sencilla: «Puedes sentirte a gusto». 3. Inclusión: «... y espero que **puedas sentirte a gusto».**

Ejercicio II.b. del modelo Milton - Marca analógica

La oportunidad de provocar tales reacciones aumenta cuando usted incluye la formulación de su objetivo en enunciados verbales más largos, pero resaltada de cara al inconsciente con una voz ligeramente cambiada. La consciencia rara vez se daría cuenta de una «marca analógica» como ésta (sugestión indirecta con la que se inducen determinadas reacciones mediante el cambio de la voz en ciertas partes del enunciado).

Nuevamente ha de empezar eligiendo un objetivo. Por ejemplo, otra vez desea que A se sienta a gusto. Busca una formulación sencilla para expresar este objetivo y la resalta dentro de un enunciado lingüístico más largo, por ejemplo con una voz más profunda o diciéndolo más rápido, o habiendo cambiado la dirección de la

voz: «Yo creo que es importante que percibas lo que sientes y que al hacerlo, **te puedas sentir a gusto,** siendo consciente de que tienes derecho a tus propios sentimientos».

Ejercicio II.b. del modelo Milton - Marca analógica
1. Elegir el objetivo: Quiero que A se sienta a gusto. 2. Formular dicho objetivo con sencillez: «Puedes sentirte a gusto». 3. Marcación analógica del objetivo: «Yo creo que es importante que percibas lo que sientes y que al hacerlo, **te puedas sentir a gusto,** siendo consciente de que tienes derecho a tus propios sentimientos».

Ejercicio II.c. del modelo Milton - Órdenes negativas

Las órdenes negativas incluidas en un enunciado tienen el mismo efecto que las órdenes positivas que también han sido incluidas en algún enunciado. Como ya sabemos por el catálogo de criterios de las formulaciones de un objetivo en PNL, el inconsciente no entiende ninguna negación y por lo tanto, las formulaciones de un objetivo no deben incluir ninguna negación. Esta característica de las representaciones no lingüísticas puede resultar de utilidad para la consecución indirecta de reacciones.

Para utilizar órdenes negativas, ha de procederse así: Elegir un objetivo; podría ser que A entrara en trance. Formular dicho objetivo de forma negativa: «No entres en trance» e incluir esta formulación en un contexto verbal más amplio: «Por favor, **no entre en trance,** antes de ponerse cómodo».

Ejercicio II.c. del modelo Milton - Órdenes negativas
1. Elegir un objetivo: Quiero que A entre en trance. 2. Formular el objetivo de forma negativa: «¡No entre en trance!» 3. Incluir el objetivo en un contexto más amplio: «Por favor, **no entre en trance,** antes de ponerse cómodo».

Ejercicio II.d. del modelo Milton - Inclusión de citas

Una manera de ocultar al entendimiento consciente de A que usted desea provocar ciertas reacciones, consiste en introducir a otra persona, citándola.

Para ello, vuelva a elegir un objetivo. Puede desear que A cierre los ojos. Traslade este objetivo a una formulación sencilla: «¡Cierre los ojos!» e incluya esta formulación en una cita: «Cuando fui a visitar a mi profesor de trance por primera vez, lo primero que me dijo fue: **«¡Cierra los ojos!»**

Ejercicio II.d. del modelo Milton - Inclusión de citas
1. Elegir un objetivo: Quiero que A cierre los ojos. 2. Formular el objetivo con sencillez: «¡Cierra los ojos!» 3. Incluir el objetivo en la cita: «Cuando fui a visitar a mi profesor de trance por primera vez, lo primero que me dijo fue: **«¡Cierra los ojos!».**

Ejercicio II.e. del modelo Milton - Inclusión de preguntas

Con la inclusión de preguntas también se pueden provocar las reacciones deseadas de forma indirecta. Para ello ha de elegir la

información que desea tener de A. Por ejemplo, puede querer saber qué es lo que desea obtener A en el trance. A continuación, exprese su deseo en forma de pregunta: «¿Qué quieres obtener en el trance?» e incluya la pregunta en un enunciado: «Siento curiosidad por saber **qué quieres obtener en el trance».**

Ejercicio II.e. del modelo Milton - Inclusión de preguntas
1. Elegir la información que se desea conocer: Quiero saber qué desea obtener A en el trance. 2. Formular una pregunta para conseguir dicha información: «¿Qué quieres obtener en el trance?» 3. Incluir la pregunta en un enunciado: «Siento curiosidad por saber **qué quieres obtener en el trance».**

Ejercicio II.f. del modelo Milton - Presuposiciones

Existe todavía otra categoría de procedimientos lingüísticos, con los que se pueden conseguir reacciones inconscientes. Dichos procedimientos lingüísticos contienen, además del contenido que expresan con palabras, presuposiciones que no se pueden expresar mediante palabras. El inconsciente reacciona a estas presuposiciones implícitas, sin que se dé cuenta el entendimiento consciente.

Si usted le pregunta a alguien lo siguiente: «¿Se ha dado cuenta de lo triste que estaba la novia?», usted ha presupuesto y dado como cierto que la novia estaba triste, y el inconsciente de su interlocutor se hará una idea de dicha presuposición.

Pasa lo mismo cuando se le dice a un invitado: «Antes de que decidas dónde quieres sentarte, cógete rápidamente un vaso». Con esto el invitado sabrá que ha de sentarse.

El resto de invitados sabrá que la fiesta ha llegado a su fin si le oyen decir: «Antes de que nos despidamos, me gustaría decir algo».

Este método también sirve para enseñar a los alumnos. Podemos decir: «Tengo curiosidad por ver con qué rapidez traducís esto». Nuestros alumnos sabrán de inmediato que tienen que traducir. Después les podemos decir: «¿Queréis la pausa ahora o más tarde?»; nuestros alumnos ya saben que van a tener un descanso. Hasta incluso la pregunta: «¿Es la primera vez que vienes a Francia?» le transmite a su interlocutor la idea de que está en Francia.

Ejercicio II.f. del modelo Milton - Presuposiciones

A continuación se dan elementos de la enunciación lingüística, que se pueden usar como formulaciones con las que, de manera indirecta, se consiguen reacciones en los demás.

1. Palabras referidas a la consciencia:
«saber» «reconocer», «darse cuenta», «consciente», etc.
Ejemplo:
¿Se ha dado cuenta de **cómo reacciona su pareja cuando usted arruga la nariz?**
- Reacciona su pareja cuando usted arruga la nariz.
Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de palabras referidas a la consciencia provoque reacciones indirectamente.

2a. Proposiciones temporales:
«Antes de que», «mientras», «desde», «en el tiempo en que», «cuando», «empezar por».
Ejemplo:

«Mientras decides qué pastel quieres hacer, voy a ir secando los platos».
- Quieres hacer un pastel.
Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de proposiciones temporales provoque reacciones de forma indirecta.

2b. Palabras referidas al proceso:
«empezar», «terminar», «parar», «comenzar», «continuar», «seguir», «ya», «siguiente».
Ejemplo:
«Mientras usted sigue cambiando, puede reflexionar sobre lo siguiente»
- Sigue cambiando.
Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de palabras referidas al proceso provoque reacciones de forma indirecta.

3. Adjetivos y adverbios:
«afortunadamente», «sorprendentemente».
Ejemplos:
Afortunadamente estáis consiguiendo aprender PNL
- Aprendéis PNL.
¡Qué fácilmente entra en trance!
- Entra en trance.
Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de adjetivos y adverbios provoque reacciones de forma indirecta.

4. La conjunción «O»:
Ejemplo:
«Puede entrar en trance ahora o más tarde».
- Entrar en trance.

Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de «o» provoque reacciones de forma indirecta.

5. Números ordinales:
Ejemplo:
«¿Es la primera vez que entras en trance?».
- Entras en trance la primera vez.
Formule usted una serie de enunciados en los que mediante la utilización de los números ordinales provoque reacciones de forma indirecta.

3. Ejercicio III del modelo Milton

Para aumentar su capacidad de provocación indirecta en las reacciones deseadas, puede también hacer uso de un juego de rol. Para ello, entre tres participantes se inventan un contexto social; un ejemplo podría ser: El padre y la madre convencen al niño enfermo de que se comporte bien.

El padre y la madre eligen un objetivo sencillo que desean que realice su hijo. Por ejemplo, que se vaya a la cama, se ponga el termómetro, se tome la medicina, que cierre el libro, desconecte la televisión, que sude, que se beba una manzanilla, etc.

Para ejercitarse en la consecución de estos objetivos de diferentes maneras, el padre y la madre establecen procedimientos que van utilizando alternativamente, y que aparecen recogidos en la lista de más abajo.

Así pues, el padre y la madre formularán frases turnándose primero uno y luego otro, con el fin de alcanzar el objetivo deseado, utilizando dichos procedimientos. El niño les informará de su eficacia.

Ejercicio III del modelo Milton

1. Inventar un contexto social:

A, B y C idean un contexto social.

Ejemplo: A es un invitado, B y C son los anfitriones.

2. Formular un objetivo:

B y C eligen un objetivo sencillo que desean que realice A. Por ejemplo, A tiene que sentarse.

3. Utilizar los procedimientos del Modelo Milton II:

B y C utilizan de forma alternativa los siguientes procedimientos:

- Inclusión de órdenes
- Marcas analógicas
- Órdenes negativas
- Inclusión de citas
- Inclusión de preguntas
- Presuposiciones

Palabras referidas a la consciencia
Proposiciones temporales
Palabras referidas al proceso
Adjetivos
Adverbios
La conjunción «o»
Números ordinales

4. Puesta en práctica

B y C formulan frases alternativamente uno y otro, para conseguir su objetivo, utilizando estos procedimientos. A informa sobre su eficacia.

4. Ejemplos de sugestiones indirectas

Inclusión de una orden:

«Hay varias posibilidades de permanecer aquí: se puede estar de pie, tumbados o sentados».

Marca analógica:

«Al estar de pie es frecuente que se cansen las piernas, y se experimenta un impulso de sentarse».

Órdenes negativas:

«Por favor, no te sientes sin antes haberte quitado la chaqueta».

Inclusión de una cita:

«Tenía un paciente muy reticente a entrar en trance, que pensaba que era incapaz de hacer tal cosa. Sólo tuve que decirle: «¡Siéntate!» y ya entró en trance.

Inclusión de preguntas:

«Y me pregunto qué silla elegirás para sentarte lo más cómodo posible».

Palabras referidas a la consciencia

«¿Te has dado cuenta de que te puedes sentar, incluso aunque no haya ningún sillón?»

Proposiciones temporales:

«Antes de que te sientes, has de saludar a Angélica».

Palabras referidas al proceso:

«Si te sientas ya, podemos discutir las diferentes cuestiones».

Adjetivos:

«Posiblemente conseguirás encontrar una silla y sentarte».

Adverbios:

«¡Qué cómodamente te sientas!»

Presuposiciones con «o»:

«Quieres sentarte ya o dentro de un rato?»

Números ordinales:

«¿Es la primera vez que te sientas en un canapé?»

5. Sugestiones indirectas: Cómo proceder en caso de no aceptación

Las sugestiones indirectas también son susceptibles de no funcionar en algún caso. Al menos en la comunicación diaria, esto no es algo problemático. Se puede intentar conseguir el objetivo por otros caminos o aceptar la libre voluntad de la otra persona. Sin embargo, si se ha aceptado la responsabilidad de que salga bien una comunicación al nivel profesional de una consulta, es conveniente disponer de posibilidades que permitan manipular la no aceptación de sus sugestiones indirectas. Esto es especialmente necesario si se desea inducir un trance y su paciente no sigue sus indicaciones.

Si al comienzo de la inducción al trance, su paciente tiene los ojos abiertos, existen varias posibilidades de enfrentarse a esta situación:

Primero se pueden hacer las siguientes sugestiones indirectas:

— «Puedes cerrar los ojos, si lo deseas...»
— «Si te resulta más cómodo, puedes cerrar los ojos...»
— «Si te empiezan a picar los ojos, puedes cerrarlos...»

— «La mayoría de la gente cierra los ojos cuando entran en trance...»
— «Tienes la posibilidad de cerrar los ojos...»
— «Si sientes la necesidad de relajarte profundamente, puedes cerrar los ojos...»
— «Me pregunto en qué momento cerrarás los ojos...»

También se puede intentar formular un requerimiento directo:

— «¡Cierra los ojos!» O:
— «Quiero que cierres los ojos».

Si nota una vibración de los párpados, puede referirse al sujeto inducido a trance de la siguiente manera:

— «Puede ser que desees abrir los ojos, y puede ser que los quieras cerrar. Me pregunto cuándo te habrás decidido...»
— «Tienes la posibilidad de cerrar los ojos...»
— «Tenía una paciente que no se creía capaz de entrar en trance, pero sólo tuve que decirle: "¡Cierra los ojos!" y entró en trance de inmediato...»
— «Quizá sientas que te vibran los párpados; para mí es una señal de que entras profundamente en trance. Quizá esto te pueda valer de ayuda para relajarte aún más intensamente».

Si estas sugestiones indirectas no resultaran eficaces, es importante abordarlas antes que nada como se hace con otros posibles contratiempos. A continuación, existe la posibilidad de aplicar un *reencuadre*. Si se acepta dicho *reencuadre*, otra vez se puede intentar conseguir el objetivo con otras sugestiones indirectas.

Un ejemplo puede aclarar esto: Si al comienzo de la inducción al trance, los ojos de su paciente están abiertos, hay que confirmar esta percepción: «Tienes los ojos abiertos...».

El *reencuadre* que usted va a aplicar después, se puede formular más o menos así: «Hay una parte de ti que observa recelosa lo que sucede en este momento. ¡Qué suerte que podamos desentendernos de ella!»

Después se puede continuar con un requerimiento: «Puedes mantener los ojos abiertos tanto tiempo como te resulte adecuado y cerrarlos en el instante en que lo creas conveniente».

También es apropiado un requerimiento como el siguiente para alcanzar el objetivo prefijado: «Puedes mantener los ojos abiertos tanto tiempo como te resulte adecuado, y cerrarlos cuando hayas comprobado que todo está bien y que ha llegado el momento oportuno de entrar en trance».



DESARROLLO DE LAS SUGESTIONES EN EL TRABAJO CON TRANCE

Inducir al trance a las personas es una de las principales funciones de la consulta de un terapeuta-asesor de PNL. En este trabajo, usted tiene el objetivo de hacer pasar a sus pacientes por un proceso que les permita transformarse y alcanzar su meta. En el estado de trance es mucho más fácil conseguir que se produzcan cambios de personalidad que en el estado de vigilia. Precisamente esos procesos de transformación son los que se pueden lograr con las correspondientes sugestiones. No obstante, las sugestiones no sólo se formulan en relación al objetivo de la consulta, sino también durante la inducción al trance y durante la reducción o vuelta al estado consciente.

Se induce al trance mediante la descripción de percepciones externas e internas, dirigiendo así la atención de su paciente de afuera adentro. El trance se puede hacer más profundo, encadenando cifras. En cualquier caso, ya desde el momento en que la atención va de afuera adentro y el trance se hace más profundo, usted intercalará las sugestiones de la relajación y las llamadas sugestiones del «no

hacer». También es conveniente incluir las sugestiones del aprendizaje respecto al aprendizaje del trance.

A continuación, encuentra el lector ejemplos de tales sugestiones, susceptibles de ser utilizados durante la inducción.

1. Sugestiones para la relajación

Los trances son estados de relajación. Toda la musculatura del cuerpo se relaja. Este proceso se puede inducir, seguir o profundizar, utilizando las correspondientes sugestiones:

«... y mientras escuchas mis palabras, puedes sentir cómo te relajas y cada vez que inspiras te sigues relajando, y mientras estás sentado muy tranquilo y entras en trance, se puede adueñar de ti un cierto cansancio, y empiezas a sentirte bien...»

«... Tu pecho sube y baja, y cada vez que aspiras te vas relajando más...»

«... Y aunque usted aún no lo ha notado en absoluto, su respiración ha cambiado completamente y se ha vuelto más tranquila y relajada...»

«... Percibe el respaldo de la silla en la espalda y la temperatura de las manos, y esto hace que se vaya relajando mucho más».

«... Y mientras sigue relajándose, puede sentirse a gusto y disfrutar de esta relajación...»

2. Sugestiones del «no hacer» y el «no saber»

Una experiencia de trance básica consiste en permitir que tengan lugar los procesos psíquicos por sí mismos. Los procesos de trance se desarrollan por sí mismos sin que la consciencia se percate

de ello. Dichos procesos pueden ser inducidos o profundizados a través de las siguientes sugestiones:

«... Tienes todo el tiempo del mundo...»
«... No tienes que hacer nada ahora...»
«... Nadie espera nada de ti...»
«... Puedes abrirte a todo lo nuevo...»
«... No tienes por qué entender lo que te digo...»
«... Puedes dejar que tus pensamientos vayan y vengan como las nubes que se desplazan por el cielo, o como una bandada de patos que pasan graznando...»
«... No tiene que hablar o moverse ni hacer ningún esfuerzo. Ni siquiera necesita tener los ojos abiertos...»
«...No tiene que esforzarse en oírme, porque eso lo puede hacer su inconsciente y reaccionar por sí mismo...»
«... No hace falta que siga mis palabras y también puede dar plena libertad a sus pensamientos, en tanto que su inconsciente me escuche y tome nota de las cosas que son importantes para usted...»
«... El hombre puede dormir y no saber que lo está haciendo. Puede soñar y no recordar los sueños...»
«... Qué agradable es ver que podemos relajarnos sin necesidad de hacer o saber nada...»

3. Sugestiones para el aprendizaje

La disposición hacia el aprendizaje es la actitud fundamental de toda terapia; abre todas las puertas. Por esta razón es importante utilizar las sugestiones para el aprendizaje ya en la inducción al trance.

Para ello se tiene la posibilidad de abordar la motivación al aprendizaje en forma de curiosidad, deseo de aventura, alegría del descubrimiento o intentos de independencia:

«... Sientes curiosidad por lo que vas a aprender ahora...»

«... Y ahora puedes iniciar un viaje y descubrir cosas que siempre habías deseado descubrir...»

«... Y mientras estás sentado aquí y das rienda suelta a tus pensamientos, puedes alegrarte del hecho de que tu inconsciente aprenderá cosas que te harán independiente de otros...»

«... Y me gustaría llevarte a hacer un pequeño viaje... un viaje que tendrá una influencia positiva en tu vida, y del que entenderás parte, mientras otra parte no te parecerá clara hasta más tarde, hasta que un día en tu vida eches la vista atrás...»

«... Y quisiera pedirle a tu entendimiento inconsciente que también él contemplara esta experiencia, porque él puede comprenderla más en su totalidad y más profundamente que tu entendimiento consciente. Y es que tu entendimiento inconsciente puede procesar más informaciones, y mucho más rápido, de lo que tú eres capaz de creer conscientemente...»

Otra posibilidad de crear una disposición hacia el aprendizaje consiste en abordar actitudes que superen las dificultades del aprendizaje. Usted le puede proponer a su paciente que vaya paso a paso. Puede decirle que se aprende de los errores y que la práctica hace al maestro, o recordarle todo aquello a lo que están dispuestos los niños para aprender a andar: caerse, levantarse, no desistir, caminar solo hacia donde se quiere ir, ser independiente.

«... Puedes aprender...»

«... Puedes aprender a aprender...»

«... Podemos aprender tan bien que nunca olvidemos lo aprendido...»

«... Podemos aprender a distinguir entre lo importante y lo no importante. Lo importante lo podemos conservar; lo no importante, lo superfluo, lo podemos olvidar. Ni siquiera hay necesidad de recordar los esfuerzos que requiere el aprendizaje...»

Milton Erickson ha inducido con frecuencia una disposición hacia el aprendizaje, abordando experiencias que toda persona ha vivido a lo largo de su existencia. Entre ellas se encuentra aprender a estar de pie, a estar de pie sin ayuda y a correr. También usted les puede describir estas experiencias a sus pacientes: Cómo hace un niño para levantarse en su andador, cómo tiene que hacer presión con las rodillas, abrir los pies a una cierta distancia, mantener el equilibrio, mantenerse sobre un solo pie mientras adelanta el otro, etc.

«... entonces, ¿cómo se hace para sujetarse en un sólo pie mientras
el otro avanza?
Es un trabajo arduo,
pues la primera vez que se intenta,
uno olvida mantener las rodillas y las caderas estiradas
y se sienta.
Y al cabo de un rato se consigue
mantener todo el peso del cuerpo sobre un pie,
y a continuación se adelanta el otro,
y esto cambia el centro de gravedad,
con lo que se vuelve a caer uno.
Se tarda bastante hasta que se aprende
a colocar un pie delante del otro.
De hecho, se da el primer paso
y parece que todo va fenomenal;
pero después se da el segundo con el mismo pie
y eso ya no funciona tan bien.
Otro más y de nuevo se cae uno.
Se tarda mucho en aprender
a mover el pie derecho y luego el izquierdo
y de nuevo el derecho y el izquierdo.
Sabemos movernos, pero en realidad no sabemos
qué movimientos y pasos son los que proceden».[9]

También la experiencia de aprender a leer ha sido abordada con frecuencia por Erickson para inducir una disposición hacia el aprendizaje:

«Cuando se empieza a ir a la guardería
o a la escuela básica,
el aprendizaje de las letras y los números
parece una tarea insuperable.
Reconocer la letra "A",
o distinguir una "O" de una "Q" resulta muy, muy difícil.
Además lo escrito a mano es muy diferente de lo impreso.
No obstante, usted
aprendió a hacerse una imagen mental de ello.
Entonces no lo sabía,
pero era una imagen mental que permanecería en usted».[10]

Aprender a montar en bicicleta o a nadar puede ser también un ejemplo de algo que todo el mundo ha aprendido y que se puede utilizar para inducir una disposición al aprendizaje.

4. Sugestiones para la consecución de un objetivo

Ha de mostrarse mucho cuidado en la formulación de las sugestiones con las que se desea fomentar en el paciente la consecución de su objetivo.

«Tiene todo el tiempo que necesite para volver a repasar sus experiencias, sacar de ellas lo provechoso y utilizar esto en el futuro».[11]

«Tómese su tiempo y busque dentro de su historia vital en el plano inconsciente, un recurso determinado que le pueda servir para enfrentarse a este problema».[11]

«Por favor, busque un recuerdo especialmente desagradable de su pasado, en el que tenga claro que hizo... lo peor que podía haber hecho... Y mientras observa este recuerdo y siente los sentimientos que tuvo entonces, experimenta algo que hasta ahora no había estado claro: que sin dichas experiencias desagradables no podría haber obtenido una importante experiencia vital. Si no hubiera experimentado cómo duele cuando uno se quema, hoy no sería tan listo como para evitar el fuego».[12]

«Y no sé con cuánta rapidez es capaz su inconsciente de volver a codificar todas sus vivencias desagradables, convirtiéndolas en pequeñas imágenes disociadas, quitándoles el color y apartándolas. En el plano inconsciente puede darse cuenta de hasta qué punto estas vivencias dejan de parecer importantes, porque precisamente su inconsciente sabe cómo ha de tratar las cosas desagradables».[13]

Modo de proceder en la formación de sugestiones para la consecución de un objetivo

El objetivo de su paciente podría ser sentir el menor dolor posible. Usted puede planear ayudarle a conseguirlo, sugiriendo relajación, desviación del dolor, un cambio en la dirección de la atención hacia zonas que no duelen, distracción, insensibilidad al dolor u otras intervenciones encaminadas a su control.

Cuando haya fijado bien el objetivo, pregúntese qué actitudes o expectativas desea provocar, de tal manera que el paciente pueda caminar en dirección a dicho objetivo. En el caso de los dolores, usted puede aludir al hecho de que los dolores son muy cambiantes y que, por ejemplo, en el transcurso de un día pueden aumentar o desaparecer. Puede mencionar que en el cuerpo hay zonas libres de dolor, que la relajación lo disminuye o que hay situaciones que lo excluyen, como por ejemplo, las situaciones de miedo o de sorpresa.

A continuación, reflexione sobre qué experiencias del paciente puede usted utilizar para conseguir la actitud o la expectativa deseada o al menos provocar su aparición. Puede contar historias o incluso echar mano de las vivencias del paciente. Toda persona experimenta cómo se transforman las sensaciones cuando se dejan las manos en contacto con la nieve durante mucho tiempo: primero se siente frío, luego dolor, después sobreviene una especie de estado de no sensación, que da lugar de nuevo a una sensación de calor. Toda persona ha experimentado alguna vez cómo una bolsa de agua caliente le quita el dolor de estómago.

5. Sugestiones posthipnóticas

También durante la reducción hay una forma especial de sugestiones, que están a su disposición y a las que se llama sugestiones posthipnóticas. Mientras usted anuncia que su paciente ha de regresar enseguida, y le comunica que le hará volver por ejemplo encadenando cifras, le puede también sugerir que salga del trance con una sensación de fuerza y frescura y alegrándose de lo mucho que ha aprendido.

Las sugestiones posthipnóticas aluden a las reacciones que se producen tras despertar del trance. Con una sugestión posthipnótica, que es resultado de las muchas cosas que han sucedido durante el trance, también se puede inducir a que la conducta siga cambiando: «En los próximos días y semanas se dará cuenta de cómo van aflorando poco a poco los conocimientos propios de su inconsciente. Tras haber empezado a reunir las cosas que están relacionadas, comprobará la existencia de transformaciones y desarrollos en su conducta, que le sorprenderán favorablemente.»[14]

También se puede aplicar una sugestión posthipnótica al objetivo del trance. Por ejemplo, si usted ha ayudado a un paciente a través del trance a controlar el dolor utilizando la relajación, le puede

proponer, a manera de sugestión posthipnótica, relajarse en casa, solo, siempre que lo necesite.

Los siguientes trances para el control del dolor proponen sugestiones para la relajación, la insensibilidad al dolor y cambios de cualidad de las sensaciones.

6. Ejercicio de trance V

Ejercicio de trance V - Patrón de trance para el control del dolor
INDUCCIÓN **(Atención de fuera a dentro)** Sientes el calor en las manos y oyes los ruidos que entran en este cuarto desde fuera, y mientras inspiras y espiras, puedes sentir tu respiración. **(Sugestiones del «No hacer»)** No tienes necesidad de hacer nada. Ni siquiera necesitas abrir los ojos ni una sola vez. Puedes sentir los párpados pesados y permitir que caigan. **(Sugestiones de la relajación)** Y mientras sientes cómo roza la espalda el respaldo de la silla, puede que te sobrevenga un cierto cansancio, y sientes en tu interior cómo te vas relajando. Tu pecho sube y baja una y otra vez, y con cada inspiración, te vas relajando más,

y mientras continúas respirando y relajándote más,
experimentas tu propio tipo de trance.

(Sugestiones del «No hacer»)
Y mientras me escuchas,
no tienes necesidad de hablar o de moverte
ni de hacer ningún esfuerzo de ninguna clase.

(Sugestión del aprendizaje)
Y mientras estás aquí tan tranquilo sentado
y tus pensamientos corren libremente,
puedes alegrarte
de que tu inconsciente aprenda cosas
que son importantes para ti y para tu objetivo.
Oyes cómo entra y sale el aire en tu cuerpo,
y, mientras te vas relajando cada vez más,
percibes el respaldo de la silla en la espalda,
y quizá percibes incluso la tela
que te recubre las piernas.

(Sugestión de la relajación)
Y mientras te sigues relajando
puedes disfrutar de esta relajación
y sentirte bien.

(Sugestiones del «No hacer»)
No tienes que esforzarte en escucharme,
eso lo puede hacer tu inconsciente
y reaccionar totalmente por sí mismo.
Puedes disfrutar de tu propio tipo de trance y disfrutar
y saber que puedes volver
cuando quieras.

(Profundización encadenando cifras)
Y ahora voy a contar de 1 a 10,
y a cada número te irás sintiendo un poco mejor,
y cuando llegue a 10,
puedes respirar profundamente,
y aún te sentirás más relajado.
1, 2, 3, 4, 5. 6. 7, 8, 9, 10.

TRANCE
Sugestiones para la consecución del objetivo:
1. Relajación

(Provocación de una actitud)
Estás tranquilamente relajado y te sientes bien.
Y sabes que toda sensación es susceptible de cambio,
Ninguna inestabilidad permanece.
Una determinada sensación se puede hacer más fuerte,
pero también puede debilitarse.

(Experiencia de referencia)
Quizá ya hayas experimentado alguna vez,
que una sensación puede cambiar
si te relajas.
Puede debilitase.

(Experiencias humanas generales)
Algunas personas que tienen dolor de estómago,
se ponen una bolsa de agua caliente en el vientre,
con lo que los músculos de la zona se relajan
y el dolor desaparece.
A la gente que tiene dolor de espalda,
el médico les prescribe masajes en agua caliente,
también esto relaja y el dolor disminuye.

Cuando un niño viene al mundo,
y la madre ha aprendido a relajarse,
el dolor del parto es mucho menor
del que siente una parturienta
que no ha aprendido a relajarse.

(Sugestión del aprendizaje)
Sabes que puedes aprender a relajarte,
para así hacer disminuir el dolor.
Antes o después, los músculos se soltarán.
La relajación puede empezar por una parte de tu cuerpo y extenderse hasta que haya logrado llegar desde la coronilla hasta la punta de los dedos de los pies.

(Motivación)
Seguramente sentirás curiosidad por saber en qué
lugar de tu cuerpo
percibirás primero la relajación y cómo se va
extendiendo después.
Quizá te concentres en una determinada zona de tu cuerpo,
puede ser la mano derecha o el pie izquierdo
o cualquier otra que tú desees,
y siente allí hasta qué punto ha llegado la relajación,
y cómo se extiende y se expande cada vez más,
hasta que tu cuerpo se relaje totalmente.

Sugestiones para la consecución de un objetivo:
2. Insensibilidad al dolor

(Experiencia de referencia: Medicamento)
Todo el mundo sabe que un calmante
surte un efecto.
Seguramente ya habrás experimentado

cómo un dolor puede cambiar,
cuando se toma una pastilla.
A veces el dolor desaparece
o disminuye.
A veces se toma una pastilla
cuando los dolores de cabeza no dejan trabajar,
y se sigue con el trabajo;
de repente, uno se queda muy sorprendido
de que el dolor haya desaparecido.
Quizá en alguna ocasión, nos pueden
haber puesto anestesia,
por ejemplo, en el dentista,
o anestesia local para una pequeña operación.
Entonces se puede experimentar
cómo algún punto del cuerpo
se va quedando insensible.
Quizá la consciencia se haya olvidado de esto,
pero el inconsciente se acuerda
de cómo ha sucedido y funcionado,
de cómo la sensación se iba perdiendo poco a poco,
de cómo una determinada zona dejaba de sentir.
Quizá fue algo que sucedió poco a poco
o puede que con bastante rapidez.
Después pudo suceder que no se notara
cómo iba desapareciendo la sensación,
o quizá sí se percibiera con exactitud.

(Experiencia de referencia: Congelación)
Y quizá hayas experimentado alguna vez una congelación.
Primero se siente frío, el frío del hielo,
antes de llegar a perder toda sensación.
Un lugar que está entumecido, deja de recibir sensaciones.
Ya no se siente nada más

y es bueno que sea así.
Seguramente hayas tenido la experiencia de no sentir nada.
Sencillamente se deja de percibir,
como cuando se está viendo una película de intriga
y no se oye que te llaman a comer,
o como un futbolista que disputa el balón
y en medio del tumulto no siente en absoluto
que otro le golpea la espinilla.
No percibe el dolor en absoluto.

Sugestiones para la consecución de un objetivo:
3. Cambio en la cualidad de la sensación
Dolor - Entumecimiento - Calor - Frío - Insensibilidad

Quizá hayas experimentado alguna vez
lo que se siente cuando se duerme una pierna.
Se deja de tener sensaciones en ella.
Ya no se percibe nada más.
Uno podría olvidar que la pierna ha estado allí.
Todo el mundo conoce la sensación de insensibilidad.
Al principio, uno no se da cuenta de nada,
y de pronto ya no se tienen sensaciones.
Esta agradable experiencia se puede repetir en cualquier momento.
En un primer momento, uno no percibe cómo avanza el entumecimiento.
Quizá entonces pueda aparecer
en este punto una nueva sensación,
una sensación que no se esperaba,
igual que cuando se tiene una bola de nieve en las manos;
en este caso, primero se sienten frías las manos
y luego, de repente, se ponen calientes.
Así es como puede aparecer una sensación de calor

o una sensación de frío.
Y puede ser un calor agradable
como en un día de sol junto al mar,
en la playa, bañados por los rayos del sol,
o puede ser una sensación de frío agradable,
como una fresca brisa en un día bochornoso
o la corriente de aire de un ventilador.
Puede ser un momento cualquiera, antes o después.
Y hace bien. El dolor disminuye.
Enseguida se mejorará.

REDUCCIÓN
(Sugestión posthipnótica)
Y siempre que sientas la necesidad,
de relajarte tal como lo haces aquí,
no tienes más que sentarte de nuevo
y repetir todas las experiencias
que has hecho aquí otra vez.

(Vuelta del trance con encadenamiento de cifras)
Y cuando hayas saboreado plenamente esta relajación
quiero pedirte que regreses.
Voy a contar de 10 a 1
y a cada cifra te irás despertando un poco.
Quiero que no abras los ojos
antes de que yo llegue al 1.
Después volverás fresco, alegre y lleno de fuerza.
10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1.

En el siguiente resumen, encontrará las instrucciones del proceso de trance, con el que puede ayudar a sus pacientes a alcanzar su

objetivo. Si usted proyecta un trance y sus pacientes entran en él, no debe olvidar aprovechar los contratiempos que puedan surgir, integrándolos dentro del proceso.

Ejercicio de trance V - Resumen
I. Inducción 1. Dirigir la atención de dentro a fuera. 2. Sugestiones de la relajación. 3. Sugestiones del «No hacer». 4. Sugestiones del aprendizaje. 5. Profundización utilizando números. *II. Trance* 6. Sugestiones para la consecución de un objetivo. *III. Reducción* 7. Sugestiones posthipnóticas. 8. Vuelta del trance encadenando cifras. (Aprovechar los contratiempos)



REENCUADRE EN EL TRANCE

Quien haya leído el primer volumen de mi libro *Zauberlehrling* (El aprendiz de brujo), ya conoce dos formas de *reframing* (reencuadre), la forma simplificada y la forma básica. La forma simplificada de *reencuadre* representa una conversación que usted podría tener con cualquier persona –en muchas situaciones profesionales o de la vida cotidiana–, que va a su consulta para que le asesore sobre un problema que desea solucionar. En lugar de preguntarle por la causa o el significado de su problema, permítale que explore por caminos conscientes un posible objetivo positivo de dicho problema. Y cuando su interlocutor haya encontrado tal objetivo positivo, sugiérale que haga un pequeño *brainstorming,* en el que busque nuevas posibilidades de llegar a este objetivo positivo por otros caminos diferentes. Tras haberle permitido comprobar y modificar las posibles consecuencias negativas de dichos caminos y tras permitirle que haya tenido en cuenta todas las objeciones, puede

comunicarle a su interlocutor que sería posible que se sorprendiera del efecto, y dar así por terminada la conversación.

Un *reencuadre* en la forma básica, tal como Bandler y Grinder lo describieron en su libro *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*[15], es por el contrario mucho más complicado. Se refiere a una comunicación del cliente con partes inconscientes de su personalidad. Si realiza un *Six-Step reframing* (una reencuadre en seis pasos) en la forma básica, incitará a su cliente a comunicarse como una persona consciente con partes inconscientes de su personalidad. Para ello, dichas partes inconscientes pueden utilizar el canal sensorial visual o el auditivo, o bien mandar señales kinestésicas para producir una comunicación. El cliente percibe estas reacciones internas y después le informa a usted de ellas.

Si aplica un *reencuadre* en el trance, usted mismo como terapeuta-asesor de PNL establece ya una comunicación con partes inconscientes de la personalidad de su cliente, y también experimenta, al igual que le pasa a la consciencia de su cliente, la mayoría de las veces muy poco sobre el trabajo del inconsciente; de hecho, a veces no percibe nada de dicho trabajo en este proceso. Para aplicar un *reencuadre* de este tipo en el trance, es necesario empezar por construir un sistema de señales a través del cual pueda entenderse con el inconsciente de su cliente.

1. Convenir señales

Hay varias posibilidades de recibir el *feedback* (proceso de respuesta) del inconsciente de su cliente; una de ellas es usar reacciones ideomotoras. Se trata de movimientos corporales inconscientes, que aparecen involuntariamente mientras usted, junto a su cliente, pasa por un proceso de cambio. Para establecer una comunicación encauzada (o sea, con un objetivo en concreto) con el inconsciente es, sin embargo, conveniente acordar antes con él unas

determinadas reacciones ideomotoras. Para un acuerdo de este tipo lleve a su cliente al trance y presente después una serie de posibilidades entre las que pueda elegir el inconsciente, para señalar «sí» o «no».

«Sabes que las personas a veces
cuando reflexionan,
hacen algunos movimientos involuntarios,
por ejemplo, asienten con la cabeza
o mueven un dedo
o incluso las manos.
Eso son señales
con las que se comunica el inconsciente.
Quizá la cabeza asienta... ligeramente,
para decir "sí"
y se mueva
lentamente de un lado a otro
para decir "no".
O puede ser que la mano izquierda
empiece a moverse muy despacio
para señalar que "sí",
y la mano derecha...
se eleve poco a poco
para decir "no".
Quizá se te mueva el dedo índice involuntariamente
para anunciar un "sí",
y la izquierda se mueva... sin querer,
para decir "no".
Sólo tu inconsciente sabe
lo que pasará.
En el caso de que
una mano se eleve...
o un dedo se mueva,
no importa en absoluto lo que quiera decir.

Lo que importa únicamente
es que la elección que escojas
sea adecuada para ti por completo.
Y es que tu inconsciente... sabe sobre ti
más que nadie.

Y ahora le voy a pedir a tu inconsciente una señal para indicar «sí».
Inconsciente de ... (Nombre de la persona),
quisiera pedirte que eligieras
la señal que para ti ha de significar «sí».

Si después de hacerle esta petición al inconsciente de su cliente, no observa nada, no se inquiete. Siempre tiene la posibilidad de profundizar el trance y proponer otras señales, hasta que haya una reacción. No obstante, es importante observar con mucha atención, porque dichas señales algunas veces resultan muy sutiles o se instalan en movimientos conscientes, con lo que no se las puede percibir de forma muy clara.

Si se ha producido una señal de «sí», ha de compartir la observación que ha hecho. Le puede agradecer al inconsciente de su cliente su cooperación. Después pídale una señal para el «no»: «Y ahora quisiera pedirte, inconsciente de..., que eligieras una señal para el "no".

Una vez producida la señal para el «no», vuelva a compartir su observación. De esta misma manera puede ir sacándole una señal para el «no sé» y el «no quiero».

a. Establecer señales

Si usted desea establecer señales, puede empezar por probar primero si el inconsciente está preparado para aceptar las señales dadas por usted. Para ello, toque un dedo de su cliente, dirija su atención a dicho dedo y pregunte al inconsciente de su cliente si está preparado para mover este dedo como una señal de «sí».

Cuando reciba una señal, haga usted un *proceso de respuesta* y dele las gracias al inconsciente de su cliente.

Es posible introducir este procedimiento a través de un ejemplo. Así, puede describirle a su cliente cómo funciona un guiñol, y explicarle que se tiene la impresión de que las marionetas se mueven por sí mismas, pero que dichos movimientos no proceden de ellas, sino que están unidas a una persona que se encuentra en el fondo y que las mueve mediante unos hilos. Así, ahora, el inconsciente del cliente dirigirá todos los movimientos y moverá sus dedos como le plazca. El cliente no será más que un observador que espera curioso a ver cómo su inconsciente mueve sus dedos.

b. Establecer señales - Modelo

Establecer señales - Modelo
Quieres trabajar en una determinada dificultad. Y nosotros queremos pedirle a tu inconsciente que colabore en nuestro trabajo encaminado a superar dicha dificultad. Para ello, le pedimos a tu inconsciente que nos dé señales claras. Ahora te toco el dedo índice derecho, y tú diriges tu atención a este dedo. Y de inmediato, le voy a pedir a tu inconsciente que te mueva o eleve el dedo índice derecho para comunicar un «sí». Y desde tu consciencia simplemente miras o sientes cómo tu dedo índice derecho se mueve o se eleva, cuando tu inconsciente quiere transmitir un «sí».

Cuando se observa un guiñol,
se tiene la impresión
de que las marionetas se mueven solas;
pero tú sabes
que todos sus movimientos no proceden de ellas,
sino que están unidas a través de unos hilos
con una persona que los dirige desde el fondo.
De esta misma manera, tu inconsciente va a dirigir
todos tus movimientos
y moverá tus dedos como él quiera.
Y tú no serás más que un observador,
que espera con curiosidad ver
cómo su inconsciente mueve sus dedos.

Y ahora le pregunto a tu inconsciente:
¿Estás listo, inconsciente de...,
para utilizar el dedo índice derecho como señal de «sí»?

(Proceso de respuesta de lo que estoy viendo)

Y enseguida le pediré a tu inconsciente
que te mueva el dedo indice izquierdo
para indicar «no».
Y mientras yo toco este dedo,
diriges a él tu atención.
Y ahora le pregunto a tu inconsciente:
¿Tienes alguna objeción,
inconsciente de...,
a utilizar el dedo índice izquierdo de...
como señal de un «no»?

(Proceso de respuesta de lo que estoy viendo)

Puede que también haya preguntas
a las que tu inconsciente no puede dar respuesta.
Y de inmediato le voy a pedir a tu inconsciente
que mueva tu dedo pulgar derecho
para señalarme que no tiene respuesta.
Lo sientes, lo percibes.
Y ahora le pido a tu inconsciente
que mueva el dedo pulgar derecho como señal
de que puede haber preguntas
a las que no es capaz de contestar.

(Proceso de respuesta de lo que estoy viendo)

Y quizá también haya preguntas,
a las que tu inconsciente no quiera contestar.
Le voy a pedir ahora mismo
que como señal de ello mueva el dedo pulgar izquierdo.
Ahora dirige nuevamente tu atención
al pulgar izquierdo, mientras le toco.

Y ahora le pido a tu inconsciente:
Inconsciente de...
mueve por favor el pulgar izquierdo como señal
de que te reservas el derecho
de contestar a todas las preguntas.

(Proceso de respuesta de lo que estoy viendo y agradecimiento)

2. *Reencuadre* en el trance

Si desea aplicar un *reencuadre* en el trance, empiece con una inducción, establezca las señales para «sí y «no», hablándole

directamente al inconsciente de su cliente (A), y comience después el *reencuadre*.

El siguiente formato prevé también la cesión de la elección del problema al propio inconsciente. Bandler y Grinder parten de la idea de que el inconsciente sabe mucho mejor que la consciencia lo que representa para una persona un siguiente y conveniente paso de desarrollo. La supresión de las malas costumbres, algo que la consciencia de una persona elige como objetivo la mayoría de las veces, es sin embargo, lo más trivial que se puede hacer.[16]

Así pues empiece el *reencuadre*, haciéndole la petición al inconsciente de A de que elija un problema sobre el que desea que se trabaje, al que desea darle forma, un problema, cuya solución es importante para el futuro desarrollo de A. Le pide al inconsciente que mande una señal cuando haya identificado el problema.

El siguiente paso es ponerse en contacto con la sección inconsciente de A que es responsable de dicho problema. Con este propósito, le pide al inconsciente que permita a la sección responsable de dicho problema que dé la señal acordada.

A partir de ahora le va a dirigir a esta sección del inconsciente de A todas las próximas preguntas. A continuación, indague su disposición a comunicar la intención positiva que persigue con la identificación del problema, pidiéndole que en caso de respuesta afirmativa, la comunique, y en caso de respuesta negativa, aplique un *reencuadre*.

Después pregúntele por su disposición a utilizar nuevos caminos, que son tan seguros y eficaces y que están tan disponibles como el de la propia identificación del problema. En caso de respuestas negativas, proceda tal como ya conoce de la forma básica del *reencuadre*. Asegúrele que en este proceso, la sección inconsciente no va a tener ninguna pérdida, sino sólo un beneficio, que se traduce en un aumento de energía. Además puede asegurarle que dicha parte decidirá sola si desea probar nuevos caminos, y en caso afirmativo, cuáles.

Si obtiene una señal positiva, pídale a esta sección del inconsciente que se ponga en contacto con la sección creativa de A y que

permita que se le presenten nuevas alternativas. Pídale que envíe una señal de «sí», cuando haya recibido diez alternativas nuevas.

Cuando llegue dicha señal, pídale que compruebe si dichas alternativas son tan seguras, eficaces y disponibles como la identificación del problema. Dicha sección del inconsciente se comunicará cuando haya encontrado una.

Espere tres señales. Si sólo llega una, pídale a la sección en cuestión que se ponga de nuevo en contacto con la sección creativa, para obtener otras alternativas. Repita este proceso hasta que haya encontrado tres alternativas.

En el siguiente paso, la sección inconsciente ha de elegir una de entre estas tres alternativas y dar una señal de «sí», cuando se haya decidido por ella.

A continuación, pregúntele si está dispuesta a tomar la responsabilidad y someter a prueba el modo de comportarse durante las siguientes tres semanas.

En un *Future-Pace* (situarse en el futuro) pídale a la sección inconsciente que imagine cómo A dará muestras de la nueva conducta en situaciones futuras, y con ello probará si se ha tratado de la conducta adecuada. En caso de que la nueva conducta no funcione, permítale a la sección inconsciente que tienda un puente hacia el futuro sobre las otras alternativas, y pídale que vuelva a la sección creativa en busca de nuevas alternativas, hasta que A consiga una que sea segura, eficaz, fácilmente disponible y ecológica (en equilibrada relación con el entorno).

Reencuadre en el trance - Ejercicio

1. Establecer señales

Inducción - Profundización a través del encadenamiento de cifras - Establecer señales para Sí/No, a través de las cuales pueda hablar directamente el inconsciente.

2. Escoger un problema

«Ahora te pido, inconsciente de A, que elijas un problema de A al que quieras darle forma y cuya solución sea importante para el futuro desarrollo de A. Por favor, mándame una señal, cuando hayas identificado el problema».

3. Delegar en la sección del inconsciente responsable de dicho problema

«Y ahora quisiera pedirte que traspasaras las señales hechas con los dedos a la sección de A que es responsable de dicho problema. Y cuando esta sección de A domine las señales hechas con los dedos, quizá quiera mandar la señal que indica un "sí" y hacerme conocedor de ella».

4. Comunicar la intención

«¿Estás dispuesto a comunicar la intención que persigues con la identificación del problema?»

Si es sí, entonces comunica.

Si es no, aplica un *reencuadre*.

5. Indagar sobre la disposición hacia nuevos caminos

«¿Estás preparado para utilizar otros caminos que son tan seguros, eficaces y disponibles como el de la identificación del problema?»

Si es «no» - Dar seguridades y negociar

6. En caso afirmativo - Buscar nuevos caminos

«Después quisiera pedirte que te pusieras en contacto con la sección creativa de A y que permitas que se te den alternativas. Cuando tengas diez alternativas, manda por favor una señal de "sí"».

Si es «sí» - «Por favor, analiza todas las alternativas para comprobar que son tan seguras, eficaces y disponibles

como la de la identificación del problema, y hazme partícipe cuando hayas encontrado una».
Esperar a tres señales.
En caso de una sola señal - Contacto con la sección creativa, hasta que se encuentren tres alternativas.
En caso de tres alternativas - «Elige una entre las tres alternativas y da una señal de "sí", cuando te hayas decidido por una en concreto».

7. Aceptar la responsabilidad
«¿Estás dispuesto a aceptar la responsabilidad y poner a prueba durante las tres semanas siguientes el modo de comportamiento elegido?».

8. *Situarse en el futuro*
«Imagina cómo A pone en práctica la nueva conducta en situaciones futuras».
En caso de no funcionamiento de dicha conducta - Contacta con la sección creativa en busca de nuevas alternativas, hasta que una funcione.

3. *Reencuadre en seis pasos* en el trance

Por supuesto que usted puede dar forma a un problema existente con un *reencuadre* en el trance. En este caso quedan suprimidas la elección del problema a través del inconsciente y la delegación en la sección responsable, porque se va a comunicar desde el principio con esta sección. En esta forma de *reencuadre* ha de proceder como lo hizo en el *Six-Step* del *reencuadre* básico, con la única diferencia de que usted no se comunica a través de la consciencia

del cliente con la sección inconsciente, sino que toma contacto con ella directamente.

El siguiente resumen presenta los pasos de esta forma de proceder:

***Reencuadre en seis pasos* en el trance**
1. Identificación del problema. 2. Determinar con exactitud el problema. 3. Inducción. 4. Profundización a través del encadenamiento de cifras. 5. Establecer señales para «sí» y «no». 6. Comunicación del objetivo. 7. Averiguar si está dispuesto a utilizar nuevos caminos. 8. Buscar nuevos caminos y someterlos a prueba. 9. Aceptar la responsabilidad. 10. *Situarse en el futuro.* 11. Reducción.





INTERROGATORIO DEL INCONSCIENTE

Si ha aprendido a establecer señales y a comunicarse con el inconsciente de su cliente en un *reencuadre,* habrá hecho suyas todas las capacidades necesarias para comunicarse completamente con el inconsciente de aquél. De esta forma, puede abordar en el trance todos los problemas de su cliente con cuyo tratamiento a través de la consciencia no ha quedado contento. En este proceso, usted aprovecha el saber inconsciente, las capacidades inconscientes y la disposición del inconsciente de su cliente para fomentar en él el proceso de transformación.

En un proceso de transformación como éste, es oportuno proceder de manera sistemática. Su interlocutor, el inconsciente de su cliente, dispone de pocas señales a través de las cuales entenderse con usted. Es importante pues, formular las preguntas de tal manera que su interlocutor sólo pueda responder con un «sí» o un «no», y actuar de tal forma que a usted le resulte imposible olvidar recabar ninguna información importante. El siguiente esquema del

interrogatorio, expuesto más abajo, evita que se le escape ninguna información importante.

A continuación, se procede, como en todos los procesos de transformación, a identificar el problema y a determinar con exactitud su estructura con la consciencia de su cliente.

En el siguiente paso prepara el interrogatorio del inconsciente, anunciando lo que va a hacer, induciendo al trance, profundizando a través del encadenamiento de cifras y acordando señales.

Después vuelva a anunciar que le va a hacer algunas preguntas a su cliente y pídale que se las transmita a su inconsciente. El inconsciente tiene que responder a estas preguntas a través de señales. Recuerde que ha de formular las preguntas de manera diferente, dependiendo de si van dirigidas a A, al inconsciente de A o a una sección del inconsciente.

Empiece por preguntar por los **conflictos**. Si recibe un «no» por respuesta, pase al siguiente punto. Si recibe un «sí», recabe información detallada. Si el conflicto no es consciente, busque la raíz de dicho conflicto y dele forma en la situación o situaciones en las que se haya originado. Para ello, pase al punto 7 que se ocupa del tratamiento de los traumas.

Si el conflicto es consciente, pregunte si A lo puede reproducir. En caso de respuesta negativa, déjele que continúe dando forma a dicho conflicto; en caso afirmativo, tal como aparece esbozado abajo, aplique un *reencuadre* en el trance.

Si le han dado una respuesta negativa a la pregunta sobre la existencia de un conflicto, vaya directamente al punto **lenguaje del organismo**. Pregunte a A si su cuerpo va a expresar algo. Para ello reúna en sus preguntas las formulaciones lingüísticas de A; por ejemplo, en un caso de tortícolis: «¿Hay algo o alguien que te tuerza la cabeza o el cuello?». Si la respuesta es afirmativa, siga preguntando por situaciones concretas, personas determinadas, conflictos internos o posibilidades precisas de acción. Después puede seguir trabajando en el plano consciente o inconsciente, desarrollar

estrategias de acción o alternativas de conducta, dar forma a un conflicto interno o movilizar recursos.

En el tercer punto pregunte por un eventual **beneficio secundario**. Si la respuesta es negativa, pase al siguiente punto (4) Identificación. Si la respuesta es afirmativa, recabe a continuación información sobre si se trata de evitar algo desagradable. Si es así, aplique un *reencuadre* y permita que el inconsciente busque tres nuevos caminos para proteger a A de lo desagradable.

Si la intención positiva consiste en recibir algo agradable, aplique igualmente un *reencuadre* y permita que el inconsciente busque tres caminos para procurar a A aquello agradable.

En el punto **Identificación** (4), pregúntele a A si conoce a alguien que tenga o tuviera los mismos problemas, con quien pudiera identificarse.

En caso de problemas de conducta a causa de una identificación, pregúntele a A si tras haber reconocido que se ha identificado con esta persona anteriormente, A hoy puede ser él mismo y estar libre de sus problemas.

En caso de molestias corporales, asegúrese de que los síntomas se tratan con las correspondientes medicinas. Le comunica a A por lo tanto, que si su molestia tiene un origen orgánico, nada de lo que usted diga va a ayudarle. Pero si su molestia se debe a un modelo psíquico-físico, que A ha aprendido de otra persona, entonces A debe saber que no necesita esta molestia para nada, porque no es más que un modelo de conducta psíquico-físico de otro.

A continuación, pregunte si el **carácter peculiar** de A participa de sus dificultadas, las origina, si tiene pensamientos que den lugar a estas dificultades. Si la respuesta es «no», pase al siguiente punto. Si es «sí», recabe más información sobre la situación o situaciones en las que se originan estos pensamientos y deles forma por ejemplo con una *reimpronta*.

Si el carácter peculiar de A no forma parte de la dificultad, pase al punto (6) **Masoquismo,** y pregunte si A se quiere castigar a

sí mismo con dicha dificultad o si se siente culpable de alguna manera. Si la respuesta es «sí», también en este punto ha de recabar detallada información, preguntar por los pensamientos que quedan depositados en la cabeza, por una experiencia anterior y por un eventual beneficio secundario. Cada vez que reciba un «sí», aplique un proceso con credos, un *Re-Imprinting* (reimpronta), un *reencuadre* o cualquier otra intervención adecuada a la situación.

Por último tiene la oportunidad de preguntar sobre un **trauma**, si la dificultad está causada por algún recuerdo inconsciente. Si la respuesta es «sí», a continuación asegúrese de que A puede regresar a dicha experiencia sin peligro, y recordarla sin correr riesgos. Si la respuesta es afirmativa, localice el momento del suceso y recabe información del inconsciente para obtener mayores detalles sobre el suceso en cuestión, el lugar, las personas implicadas, las consecuencias y lo que se dijo o hizo al respecto.

Si a A no le está permitido decir lo que pasó, acéptelo y pídale al inconsciente de A que utilice todas las posibilidades y capacidades que A haya podido obtener en el transcurso de entonces a hoy, para de aquella experiencia negativa sacar el máximo de beneficio actual para A, mediante la entrada en un profundo trance, del que A regresará con la certeza de que ha sacado lo mejor que se podía sacar de lo ocurrido entonces.

Cuando A sea capaz de informar sobre él, realice un proceso de transformación adecuado al recuerdo. A continuación, pregunte si este recuerdo sigue influyendo negativamente en A. Si es así, compruebe si no será que A aún necesita este recuerdo de alguna manera. Si la respuesta es afirmativa, aplique un *reencuadre*.

Una vez que se haya trabajado la dificultad de A de esta forma, realice una reducción.

Interrogatorio del inconsciente - Ejercicio

(Las formulaciones son para B, que se las dirige a A con el requerimiento de que se las transmita al propio inconsciente, por ejemplo: «A, pregunta a la parte X de ti,...» Cuando B habla con el inconsciente de A, las preguntas deben estar formuladas de forma adecuada, por ejemplo: «Inconsciente de A, ¿estás dispuesto...?»).

1. Identificar el problema
2. Determinar con exactitud el problema
3. Preparación
   «Me has mencionado el problema. Ya sabes que someteremos a tu inconsciente a un interrogatorio, y a tal efecto le pedimos a tu inconsciente que nos dé señales concretas».
4. Inducción
5. Profundización a través del encadenamiento de cifras
6. Establecer señales
7. Interrogatorio
   «Voy a hacerte unas preguntas y te pido que se las transmitas a tu inconsciente. A tu inconsciente le pido que conteste a estas preguntas a través de señales».

1. Conflictos

¿Hay un conflicto dentro de ti entre secciones que desean cosas diferentes?

Respuesta negativa - Pasar a 2. Lenguaje del organismo

¿Es este conflicto el causante de tu dolor (dificultad)?
¿Eres sabedor de este conflicto en tu propia consciencia?

Si el conflicto no es consciente - Búsqueda de la raíz del conflicto y transformación de la escena(s) clave - Pasar a 7. Trauma

¿Puedes exponerlo aquí?

Respuesta negativa - ¿Aceptarías seguir trabajando con el conflicto?

Debate entre las distintas secciones

Pregunta a la sección (X) de dentro de ti, que representa uno de los polos del conflicto:

«¿Estás dispuesta a transmitirme lo que haces por mí?»

«¿Te resulta una molestia para ello la sección (Y)?»

Pregunta a la otra sección (Y):

«¿Estás dispuesta a transmitirme lo que haces por mí?»

«¿Te resulta una molestia para ello la sección (X)?»

Pregunta a la sección (Y):

«¿Eso que haces por mí te resulta tan importante, que estarías dispuesta a no molestar a la sección (X), si ella a su vez no te molestara a ti?»

Pregunta a la sección (X):

«Si ahora la parte (Y) deja de molestarte, ¿estarás dispuesta a no molestarla a ella tampoco?»

«Partiendo de estas premisas, ¿no molestarás a la sección Y, en tanto en cuanto estés contenta con la solución?»

Pregunta a la sección (Y):

«De la misma manera, ¿no molestarás a la sección (X), en tanto en cuanto estés contenta con la solución?»

Pregunta a tu inconsciente:
«¿Quedan otras secciones que intervengan en este conflicto y que, por lo tanto, deban participar también en la solución?».

2. Lenguaje del organismo
¿Hay algo que quiera expresar tu cuerpo?
    Respuesta negativa, pasar al punto (3)
    Beneficio secundario

¿Acaso tu cuerpo quiere expresar que alguien o algo te causa dificultades?
¿Hay algo o alguien que ...
(B interpreta el síntoma en su formulación lingüística - En caso de torticolis, se te tuerce la cabeza, se te tuerce el cuello)
B continúa preguntando por situaciones concretas, personas determinadas, conflictos internos, posibilidades precisas de acción, etc.

Posterior proceso de transformación en el plano consciente o inconsciente:
    Desarrollo de estrategias de acción o de alternativas de conducta.
    Conformación de un conflicto interno
    Movilización de recursos

3. Beneficio secundario
¿Desempeña la dificultad algún cometido provechoso?
¿Recibes a través de ella alguna ventaja?

Respuesta negativa, pasar al punto (4) Identificación

¿Intentas a través de... evitar algo desagradable?
¿Quieres a través de... huir de algo desagradable?

¿Quieres a través de... protegerte de algo desagradable? O ¿defenderte de algo desagradable?
¿Te impide hacer algo determinado?

Respuesta negativa - Paso 4. Identificación

¿Inconsciente, ¿estás dispuesto a comunicar esto que es desagradable y que A intenta evitar?

Respuesta negativa - *Reencuadre:* «Reconozco tu intención de proteger a A y asegurar su supervivencia, incluso aunque no quieras transmitirlo todo».
Respuesta afirmativa - «Entonces, dímelo, por favor»

Continuación en la respuesta afirmativa - «¿Es eso todo?»
Te agradezco que me lo hayas comunicado: reconozco tu intención de proteger a A.
Continuación en la respuesta afirmativa y negativa: Y te pregunto, inconsciente: ¿No ves que A no debe ser defendida hoy de la manera en la que se hacía en el pasado, cuando A era más joven? ¿Te das cuenta de que para A sería más agradable que persiguieras ese buen propósito tuyo de otra forma?
Inconsciente de A, ¿se te ocurren tres nuevos caminos para proteger a A de lo desagradable?

¿Busca A por medio de... también recibir algo agradable?
¿Busca A atención y dedicación?
¿Busca A simpatía y comprensión?
¿Quiere A con ello castigar a alguien?
¿Es eso todo lo que A por medio de... busca alcanzar?

Respuesta negativa - Inconsciente de A, ¿estás dispuesto a comunicar lo demás?

Gracias. Reconozco tu intención de hacerle segura la vida a A. Y te pregunto, inconsciente de A: ¿Puedes ver que A hoy en día dispone de más caminos y más posibilidades que antes?

¿Te das cuenta de que A ya no necesita ir a buscar lo desagradable como ha acostumbrado a hacer hasta ahora?

¿Te das cuenta, inconsciente de A, de que puedes poner punto y final a este viejo camino de proteger a A y permitirle caminar seguro, librando a A de él, pues hay otros caminos que recorrer igual de seguros, eficaces y disponibles?

Inconsciente de A, ¿se te ocurren tres caminos nuevos para evitarle a A lo desagradable?

¿Y ahora estás dispuesto, inconsciente de A, a poner punto y final al camino utilizado hasta aquí?

¿Empezarás a recorrer de inmediato los nuevos caminos?

¿Permitirás que A experimente que está libre de... en el transcurso de las próximas semanas?

Te agradezco que te ocupes tanto de A.

4. Identificación

¿Conoces a alguien que tenga la misma dificultad?

Respuesta negativa, pasar al punto (5) Carácter peculiar

¿Intentas ser como esta otra persona?

¿Me puedes decir quién es?

¿Hay otras personas con las que te identifiques?

En caso de problemas de conducta a causa de una identificación:
Tras haber reconocido que anteriormente te has identificado con esta persona, ¿puedes hoy ser tú mismo, liberado de la dificultad?

En caso de que se presenten dolores corporales, B le dice a A:
Si tus dolores son de origen orgánico, no hay nada más que yo te pueda decir que te vaya a ayudar. Pero si tus dolores siguen un modelo psíquico-físico que has aprendido... entonces, has de saber que no necesitas estos dolores para nada. No es más que un modelo de conducta psíquico-físico de otro.
¿Existe alguna otra razón para tus dolores, además de la de haber adoptado una conducta?

La identificación:
(Para ello, A tiene que ver la propia relación con la otra persona importante de forma disociada; tener claro qué conducta adoptada de la otra persona quiere conservar y cuál no. Una vez que A haya tomado esta decisión, puede despedirse y aceptar de forma asociada lo que desea conservar).

5. Carácter peculiar/ Indoctrinación
¿Hay algún pensamiento (o pensamientos) que participe(n) de tu dificultad, que origine(n) esta dificultad?

En caso de respuesta negativa, pasar al punto (6) Masoquismo.
¿Crees que sería adecuado hacerte consciente de ello y contármelo?

Respuesta negativa:
¿Aceptarías contármelo ahora y después olvidarlo enseguida?

¿Es importante para ti contarlo?
¿Podrías volver a contarlo otra vez?

Respuesta positiva:
¿Alguna vez te ha dicho alguien algo que pudiera provocar dicho pensamiento o pensamientos?
¿Es algo que tú te dices constantemente a ti mismo?
¿Es más que un pensamiento?

Respuesta positiva:
¿Puedes reproducir estos pensamientos de forma consciente?
¿Todos los pensamientos participan de tu dificultad en la misma medida?
¿Tienen todos el mismo origen?

Para el trabajo de conformación: B dice a A
¿Quieres empezar por el pensamiento más complicado o por el más antiguo?
Ya sabes que en la vida todo empieza en algún momento.
Pregunta a tu inconsciente:
¿El pensamiento mantiene relación con una determinada situación de tu vida?
¿Se ha repetido esta situación con frecuencia?
¿Ha sido más de una situación?

Respuesta afirmativa - Pasar a 7. Trauma

6. Masoquismo
¿Quieres castigarte a ti mismo mediante...?
¿Te sientes culpable de alguna manera?
¿Has pensado o dicho o hecho algo de lo que tengas que sentirte culpable?
¿Está en relación con alguna experiencia anterior?

¿Detrás de ello se esconde quizá algún pensamiento sobre tu persona, sea tuyo propio o de otro?

En caso de respuesta negativa, pasar a las dos preguntas siguientes:
¿Quiere la parte de ti que te hace culpable y que te permite castigarte, salvarte de algo?
¿Acaso quiere esta parte conseguirte algo?
¿Puede esta parte encontrar otros caminos de protegerte y ponerte a salvo de daños o pérdidas en aquello que tú desearas hacer?

7. Trauma
¿Tu problema ha sido ocasionado por algún recuerdo inconsciente?
¿Ha pasado algo en tu vida que sea la causa de...?
¿Puedes volver a esta experiencia y recordarla, sin correr riesgos?
¿Eras más joven que...?
(B delimita el tiempo paso a paso; una vez determinado el año, se continúa preguntando por la estación del año, el mes, el día).

De B a A:
Entonces tenías... años, cuando sucedió algo que tiene que ver con tu problema de...
Sigue preguntando a tu inconsciente:
¿Sucedió en casa? (B determina el lugar con preguntas sí/no)
¿Estabas entonces solo?
¿Había alguien más contigo?
¿Había más de una persona?
¿Conoces a esa persona?

¿Era del sexo masculino o femenino?
¿Dijo alguien algo que desde entonces te ha pesado tanto que...?
¿Hizo alguien algo que...?
¿Hiciste tú algo que...?
¿Fue un... (accidente, enfermedad, operación, terrible experiencia)?
¿Tiene esa experiencia algo que ver con...?

De B a A:
¿Sabes ahora lo que ha pasado?
¿Puedes decirlo?

Respuesta negativa - De B a A:
Tu inconsciente sabrá de qué te protege si se guarda para sí esta experiencia. Y ahora le hablo a tu inconsciente y le pido que utilice todas las posibilidades y capacidades que tú has adquirido hasta hoy, para sacar en el momento actual el máximo beneficio, en lo que al aprendizaje se refiere, de la experiencia negativa de entonces, permitiendo que entres en un trance del que regresarás con la certeza de que has aprovechado al máximo la experiencia de entonces. Ahora.

Respuesta positiva - Trabajar con el recuerdo. Para ello:
Ahora que sabes lo que ocurrió en el pasado y ahora que has aprendido a tratarlo de otra manera, ¿tiene que seguir influyéndote negativamente?

Respuesta afirmativa: ¿Lo necesitas aún de alguna forma?
Respuesta negativa: ¿Puedes entonces vivir ahora sin..., libre de ello?

8. Reducción





REGRESIÓN EN EL TRANCE

Para realizar un proceso de transformación más efectivo, se puede usar no sólo el trance como método. También existen procesos, susceptibles de ser inducidos en el trance, como por ejemplo es el caso de la regresión en la edad.

Mediante la regresión se pueden movilizar capacidades del pasado. Para ello, y utilizando el método del encadenamiento de cifras hacia atrás, se hace que el cliente regrese al pasado, a un tiempo en el que disponía de determinadas capacidades (por ejemplo, una agudeza visual normal), que ancle estas capacidades en el trance y después que suelte (deshaga) el anclaje en la vida normal. Si se trata de capacidades complejas, es adecuado aislar sus componentes básicos y anclarlos de forma independiente. En el momento en que las capacidades estén plenamente disponibles en la regresión, el cliente las tiene que anclar de forma kinestésica (por ejemplo anclarlas a los nudillos). A continuación se hace un *Future-Pace*

(situarse en el futuro), para poner a prueba el anclaje, y se pregunta: «¿Cómo recordarás que tienes esta capacidad?»

En las siguientes páginas, voy a presentar la regresión en el trance como un experimento en el que usted y su compañero/a de ejercicios se convencerán por sí mismos, mediante pruebas escritas, de la eficacia de este procedimiento. Puesto que la escritura de los niños o la de los jóvenes se diferencia claramente de la de los adultos, usted mismo podrá comprobar la regresión.

Antes de empezar, quiero, no obstante, advertir que es posible que en un experimento de trance como éste se llegue a experiencias traumáticas, a las que se mostrará cómo acomodarse.

Si aparecen situaciones traumáticas, puede tratarlas aplicando un *reencuadre:*

«Mira una última vez
(quizá a través de un cristal)
y déjate claro que lo has superado,
mira y observa lo que has aprendido mediante ello,
quizá incluso hoy puedas aprender algo más,
para disponer tu vida futura
tal como a ti te gusta ...»

Si su compañero de ejercicio no se tranquiliza, usted puede optar por dar forma a la situación traumática con *Changing History* (cambio de la historia personal) o cualquier otro método apropiado.

Si usted está preparado para un experimento como éste y desea llevarlo a cabo, empiece por inducir un trance. Si no es la primera vez que lo hace con su compañero o compañera (A), puede acortar el proceso, pidiéndole simplemente que entre en trance de la manera acostumbrada. Después su tarea consiste únicamente en eliminar las fuentes causantes de perturbación, fomentar y profundizar el trance.

A continuación, mientras sigue haciendo el trance más profundo y construye sugestiones para la relajación y el «no hacer»,

pregunte por el nivel de profundidad del trance. Espere a la respuesta y pida después que se aumente dicha profundidad en un par de grados.

Cuando A alcance un nivel de profundidad cómodo, anuncie la regresión. Usted comunica que de inmediato empezará a hacer un encadenamiento de cifras al revés, y al tiempo A irá de la vida presente hacia el pasado; con cada cifra, A se volverá cada vez más joven hasta que A llegue a la edad elegida. También anunciará usted que cuando pare de contar, A experimentará tal como lo hacía en la edad elegida: verá, pensará, sentirá, hablará y se moverá tal como entonces. Y que A cumplirá una tarea.

Mientras en el próximo paso cuenta hacia atrás, construya sugestiones de amnesia para todo lo aprendido después. Llegados al punto final de la regresión, describa el estado, las capacidades y las características de A en la edad elegida. Antes de pedir a A que abra los ojos, mientras A permanece en una profunda relajación, anuncie el lugar en el que A abrirá los ojos. Después pídale a A que describa la situación en la que se encuentra. Además puede indicarle la existencia de papel y bolígrafo con los que A puede dibujar algo o escribir su propio nombre.

Cuando A lo haya hecho, transpórtele a la edad actual y al estado consciente y pídale que relate la experiencia.

Regresión en el trance - Texto

1. Inducción

«Puedes entrar en trance...

(Eliminar las fuentes de perturbaciones, fomentar, profundizar)

«Aún no sabes lo que sucederá».

2. Petición de una señal para indicar el nivel adecuado de trance

«Quiero que me des un señal... cuando alcances un nivel de profundidad adecuado en el trance.
Tus pensamientos pueden moverse hacia donde quieran.
Los percibes y ya quedan olvidados.
Y quizá tomes consciencia de cómo se tocan tus manos.
Puedes tener la misma sensación en una que en otra.
Pero quizá estés tan profundamente relajado,
que apenas las percibas.
No sé lo que sienten,
pero todas las sensaciones de tus manos
te continúan llevando
hasta que te encuentres muy tranquilo.
No tienes que hacer nada,
no tienes que moverte,
sino que puedes continuar relajándote,
y profundizar aún más en el trance,
hasta alcanzar el punto de la relajación
que quieras alcanzar.
Tómate tu tiempo.
Puedes disfrutar del hecho de no tener que hacer nada.
Si valoras tu relajación
en una escala del 1 al 100,
¿hasta dónde has llegado?
(Respuesta)
Quizá aún puedas profundizar un par de grados
a tu propia manera, y quisiera
que cuando alcanzaras un nivel de profundidad adecuado en el trance,
me lo indicaras...

3. Anunciar la regresión

Empezaré a contar de inmediato,

y a cada cifra que vaya nombrando,
te irás haciendo más joven,
hasta que llegue (por ejemplo, a 12);
y cuando haya llegado a 12,
te sentirás como cuando tenías 12 años,
hablarás como cuando tenías 12 años
y te comportarás como cuando tenías 12 años.
Y quizá sientas curiosidad por ver cómo es
experimentar de nuevo cómo pensabas con 12 años,
cómo hablabas con 12 años,
cómo te comportabas con 12 años.
Y te quedarás en el nivel de los 12 años,
hasta que cumplas la tarea
que deseabas cumplir.
Y una vez que lo hayas hecho,
volverás otra vez, año a año,
hasta el presente.

4. Regresión

Y ahora empiezo a contar:
39 y en este momento experimentas
cómo la película de tu vida va hacia atrás,
retrocede segundo a segundo,
y los segundos dejan paso a los minutos,
y los minutos se convierten en una hora,
y en este instante ha pasado un día,
hoy es ayer y ayer es hoy
y ahora estamos en anteayer, y en el día anterior a anteayer,
y ha pasado una semana,
y de nuevo otra semana,
y después un mes,
y continúas retrocediendo,
y 38, 37, 36...

Sugestión:
Y puedes olvidar
todo lo que has aprendido después.
Todo lo que conoces en este punto
es el presente
... 30

Sugestión:
Y este o cualquier otro recuerdo puede aparecer
y el después está olvidado en este preciso momento
... 29, ... 20
Cada vez eres más joven y aún más joven
19 ... 18 ... 15
Y son muy pocos los años
que te separan de la edad mencionada.

Sugestión:
Y cuando hayas llegado al año en cuestión,
tendrás exactamente la edad de 12 años.
Ahora tienes 12 años en todos los sentidos.
Ves lo que viste con 12 años,
sientes como lo hacías a los 12,
tu manera de pensar y de hablar es la
de cuando tenías 12 años,
te comportas igual que a los 12.
Tienes 12 años en todos los sentidos y aspectos.

Y en el mismo momento en que yo lo diga,
puedes abrir los ojos
y mantenerte en una profunda relajación,
y después puedes decir
dónde estás con esos 12 años,
qué experimentas con esos 12 años

y te sigues manteniendo profundamente relajado.

Y en el instante en que abras los ojos,
reconocerás un lugar,
que de alguna manera te resultará conocido,
y me verás a mí y a otras personas,
pero no tienes que prestarles atención.

Y ahora puedes abrir los ojos,
y puedes decir dónde estás,
lo que acabas de experimentar,

puedes hablar
y sigues en una profunda relajación
¿Qué ves en este momento?
Tómate el tiempo que necesites hasta que encuentres las palabras y el lenguaje adecuado.
Sé que es difícil hablar así.
Es posible que sólo seas capaz de encontrar una palabra o unas pocas.
...
Ahora tienes delante de ti papel y bolígrafo;
si lo deseas, cuando abras los ojos,
puedes dibujar algo
o puedes escribir tu nombre...

5. Retroceso
Te agradezco, muchacho (a) de 12 años
lo que has escrito o dibujado.
Ahora voy a ir contando muy despacio,
y a cada cifra, tú te harás cada vez mayor,
a cada cifra te irás acercando a la edad
de la que hemos partido,

13-39
Y otra vez estás aquí en esta sala, ...
Y muy despacio, paso a paso,
te puedes despedir de tu viaje interno;
y cuando de nuevo estés aquí por completo,
puedes informar
tanto como quieras,
así como callarte todo lo que desees.
Y regresa la antigua vitalidad».
(Preguntas, Informe...)

Regresión en el trance - Esquema

1. Inducción
2. Profundización
3. Petición de señales para el nivel adecuado de trance
4. Anunciar la regresión
   Voy a empezar a contar ahora mismo
   Estado de experimentación al final del recuento
   Anunciar las tareas
   Anunciar la marcha atrás
   Cómo se experimenta la regresión

5. Al hacer el encadenamiento de cifras hacia atrás
   Sugestión de amnesia para todo lo aprendido después

6. Al llegar al final de la regresión
   Descripción del estado, de las capacidades y de las experiencias
   Abrir los ojos y anunciar el mantenimiento de una profunda relajación
   Anunciar el lugar
   «Abrir los ojos, contar...»
   Escribir el nombre

«Dibujar...»

Experimentar las capacidades y anclar

7. Regreso

A la edad actual

Al estado consciente

8. *Situarse en el futuro*



SUEÑOS HIPNÓTICOS

Además de las instrucciones del proceso a seguir para la consecución de un objetivo en el proceso de transformación con la PNL, a través de la terapia en el trance, Bandler y Grinder proporcionan en sus seminarios otra estrategia creativa más para provocar dicha transformación: los sueños hipnóticos. A este respecto hablan de transformaciones «creativas» en contraposición a transformaciones «que acaban con algo».[17] Con transformaciones «que acaban con algo» se refieren a objetivos como dejar de fumar, adelgazar o solucionar un problema. Por el contrario, con transformaciones creativas se alude a que las personas desean perfeccionar algo que o bien ya conocen muy bien o han aprendido recientemente. En la transformación creativa se trata de un desarrollo ulterior de algo que las personas ya dominan, no de transformar algo que han estado haciendo mal hasta ese momento. También se pueden utilizar sueños hipnóticos en los procesos de investigación, como un método de creatividad complementario.

Estas indicaciones de los fundadores de la PNL no significan naturalmente que usted no tenga que utilizar este procedimiento para solucionar problemas. Los sueños hipnóticos también están indicados para ayudar a las personas que no saben cómo deben actuar de cara al futuro, cómo conseguir algo o cómo solucionar un determinado problema.

La tarea correspondiente a la sección creativa de la persona examinada con este método de los sueños, se formula abiertamente. En el caso de los sueños se puede tratar de cosas de las que se ocupa la persona, de un problema o de una tarea que esta persona tiene ante sí.

Si desea probar este método, primero explique lo que pretende y pregúntele a su compañero o compañera (A) si está dispuesto a ello. Después induzca un trance, profundice en él, anuncie la utilización de dicho método y lo que pasa en el sueño y construya una sugestión posthipnótica con la orden de despertarse primero y después volver a quedarse dormido y soñar.

Mientras A cumple la orden posthipnótica y se vuelve a dormir, acompañe el proceso con una inducción al sueño, ejecutando una sugestión del primer sueño. Es importante que se ejecute una sugestión de un sueño con un final positivo. También en este punto ha de formular una sugestión posthipnótica con la orden de tras haber despertado e informado, volver a dormirse y soñar un segundo sueño que descubra el significado del primero. En ésta, al igual que en las demás inducciones al sueño, incluya los resultados de la conversación en las siguientes instrucciones del proceso.

Cuando A haya despertado, haya informado y, siguiendo la orden posthipnótica, se haya vuelto a dormir, llévele a una segunda inducción, ejecutando una sugestión del segundo sueño. Puede repetir el sueño hipnótico tantas veces como sea necesario hasta que aparezca un significado, una comprensión, una perspectiva o una solución al problema.

Cuando A haya olvidado los sueños, tiene la oportunidad de conocer sus contenidos, haciendo que A entre en trance y pidiendo al inconsciente de A que recuerde. Si esto no funciona, puede pedir un nuevo sueño o una nueva fantasía y continuar el proceso con el requerimiento de que los siguientes sueños o fantasías permitan transmitir lo que proceda cada vez con más claridad.

Si aparecen símbolos en apariencia sin sentido, puede utilizar la siguiente pregunta para obtener una explicación: «Permite que las cosas se hablen entre sí, ¿qué se dicen las unas a las otras?». También puede sugerir significados si cree que lo ha entendido, pero un significado por su parte ha de tener la apariencia de una oferta y no afirmar ninguna verdad objetiva.

Si aparecen miedos, deje que A se disocie. Si hay síntomas corporales, puede optar por un *reencuadre* o pedir que los exprese en palabras y continuar trabajando con ellos.

Sueños hipnóticos - Texto

1. Explicación previa

Hay dos posibilidades de realizar planes:
Se puede planear algo conscientemente,
prepararlo y realizarlo.
Pero también se puede entrar en contacto con la sección creativa de la personalidad
lo que significa pedir al inconsciente
que nos ayude con nuestros planes,
si está de acuerdo.
Nos podemos relajar, quedarnos dormidos
y pedir al inconsciente que sueñe
y que lo haga durante tanto tiempo como sea necesario hasta que hayamos comprendido.

2. Preguntar por la disposición
¿Estás dispuesto a utilizar la fuente creativa de tus sueños?

3. Preparación
Después quisiera pedirte que te sentaras tranquilamente.
(La cabeza siempre tiene que tener un apoyo)
Te voy a pedir enseguida que entres en trance,
que te sientas a gusto y te relajes.
Y cuando regreses, te quedarás dormido
y le pedirás a tu inconsciente
que te mande un sueño que te ayude
a resolver tu problema o a realizar tus planes.

4. Inducción
Ahora te pido que entres en trance.
Lo puedes hacer tú solo, si quieres.
Y puedes mandarme una señal, si necesitas que te lleve yo durante algún rato.
(O inducir del modo habitual)

5. Continuar con el trance
(He recibido tu señal)
Aún estás muy relajado.
Tu respiración es lenta.
Si valoraras tu relajación
en una escala del 1 al 100,
¿dónde estarías?
(Respuesta)
Quizá aún puedas profundizar algo más,
totalmente a tu manera.
Quizá sientas tu cuerpo,
lo que pesa o lo ligero que es,
lo pesado que te resulta

o lo ligero que lo percibes,
lo volátil que te parece.
Y te sigues relajando,
respiras profundamente,
te pones cómodo.
Y tal vez sientas curiosidad
por saber lo que vas a experimentar.
Cuando sueñas, el inconsciente está en acción.
A menudo resulta misterioso lo que hace el inconsciente,
y puesto que el inconsciente es una sección de ti,
eres tú el que sueña,
el que lo dispone.
Tú eres el autor de los sueños
como el poeta o el escritor
que escribe un drama o una comedia
o algo totalmente grotesco.
Al mismo tiempo eres el director de escena,
que dispone el escenario y selecciona a los actores
que asigna los papeles y los ensaya.
Eres el actor, interpretas un papel,
también eres un observador y un espectador,
que contempla todo lo que sucede en el sueño.
Y por último, también eres el crítico,
que capta el sentido, pone el sueño en su lugar y lo explica.
Te ves a ti mismo en todos los papeles
en tus diferentes capacidades,
y son tus capacidades
las que tienen valor en tu sueño.
Utilizarás tu sueño como fuente
para obtener nuevos aspectos,
de cómo quieres realizar tus planes
o de cómo puedes solucionar tu problema.

6. Sugestión posthipnótica

Cuando ahora yo deje de hablar,
tú volverás
e informarás de cómo te sientes.
Después podrás comprobar
que tus ojos se cansan,
y tendrás sueño
y te volverás a dormir.
(A despierta e informa)

7. Inducción al sueño

Ahora te puedes quedar dormido,
dormir plenamente, con toda comodidad.
Se trata de que estés ahí tumbado,
sin hacer nada, de que duermas y de que sueñes.
Y cuando sueñes,
tu sueño puede ocuparse de las cosas
de las que tú te ocupas.
Tu sueño puede buscar un problema
u ocuparse de una tarea que tengas ante ti.
Y tu sueño puede tener un final positivo.
No sé lo que sueñas,
pero será algo agradable.
Tienes todo el tiempo que necesites
para dormir y soñar.
Los sueños pueden ser más o menos largos.
No sé durante cuánto tiempo sueñas tú.
Cuando tu sueño llegue al final, te despertarás
e informarás si es que así lo deseas.

8. Sugestión posthipnótica

Y cuando acabes de informar,
te volverás a dormir y soñarás un segundo sueño,

que tendrá al primer sueño como contenido,
que te revelará el significado del primer sueño,
pero ahora sueña tu primer sueño.

(Pausa)

(Repetición)
Cuando hayas acabado de soñar, te despiertas e informas,
para inmediatamente volver a quedarte dormido y soñar.
(Despertar, informar)

9. Segunda inducción al sueño
Si te quedas dormido ahora mismo,
quizá puedas valerte de este sueño...
o visualizar otras cosas.
No sé qué imágenes te manda aún tu inconsciente.

(Inducir)
Tendrás fantasías,
imágenes en las se revela el significado.
Tómate todo el tiempo que necesites.
...

10. Sugestión posthipnótica
Y también esta vez, cuando acabe tu sueño,
volverás aquí e informarás
y después nuevamente retroceder,
quedarse dormido y soñar.
(Informar, preguntar)

11. Tercera inducción al sueño
Retrocede de nuevo una tercera vez,
hasta que te encuentres muy lejos,

y permite que te entre un sueño,
que te pueda aclarar lo que...,
imágenes que te expliquen
lo que significa...
No sé lo que estás soñando,
pero ha de ser agradable.
Tienes todo el tiempo que necesites
para dormir y soñar.
Los sueños pueden durar más o menos.
No sé cuánto duran los tuyos.
Esta vez informarás
de cuándo te llega el sueño
y de cuándo sales de él;
comunicarás el momento
en que te lleguen las imágenes.

12. Final

Al despedirte ahora de las imágenes,
¿qué te traes de ellas a la realidad?
¿Cómo te sientes ahora?
¿Qué piensas ahora al respecto?



LA TÉCNICA DEL ESPARCIDO

Un proceso de transformación en el trance muy sencillo es el que realiza la llamada técnica del esparcido. La base de esta técnica es contar una historia cualquiera con la que usted aburre a su cliente. A lo largo de dicha historia, usted va esparciendo sugestiones encauzadas a la consecución del objetivo propuesto. Para ello primero induzca al trance y anuncie en él que A puede ahora aprender algo que le ayudará a alcanzar el objetivo establecido. Tras haber profundizado el trance, lea en voz alta la historia en la que va espolvoreando las sugestiones. En el caso de la historia, hágalo con voz normal, mientras las sugestiones han de ser leídas con voz marcada. La consciencia de A se quedará confundida. El inconsciente, sin embargo, entenderá el mensaje y lo utilizará.







DIFERENTES INDUCCIONES AL TRANCE

En los primeros ejercicios sobre el trance, usted ha aprendido bajo el epígrafe de «Inducir al trance» una primera técnica de inducción, que utiliza el procedimiento del *pacing and leading* (reflejar y dirigir). Existen diferentes métodos de inducción. Y conocer más de una manera de llevar a alguien al trance, tiene la ventaja de poderse aclimatar de forma flexible a la persona que ha de ser inducida. Por esta razón, en todos los libros que tratan sobre el trance, usted encontrará distintos métodos de inducción. Yo me voy a limitar a continuación a describir los siguientes: otro método típico de la PNL que trabaja con sistemas de percepción; otras dos inducciones sencillas, una a través de sugestiones directas como progarama de contraste y otra inducción interesante fuera del programa, que yo misma he aprendido en mi formación en la PNL; la inducción mediante el contacto de las manos; el experimento de la moneda en el trance, y por último, la autoinducción al trance.

1. De un sistema de percepción a otro

Además de la inducción al trance básica transmitida en los seminarios de PNL, y a la que Bandler y Grinder llaman «Ejercicio 5-4-3-2-1», que consiste en un *Pacing and Leading* (reflejar y dirigir) verbal, en *Therapie in Trance* (Terapia en el trance) se presenta también el método «Overlapping Representational Systems». Este método se basa en primer lugar en reflejar el canal sensorial dominante en el estado consciente y después solaparlo a otro para transformarlo. Para ello hay que empezar por averiguar cuál es el principal sistema de percepción que una determinada persona utiliza en el estado consciente. Además es conveniente probar de antemano si los contenidos que tiene previsto describir no van a provocar ninguna asociación negativa en la persona inducida.

Con este propósito, Bandler le pregunta a Jane en *Therapie in Trance:* «¿También le gusta ir a la playa?»[18]. A continuación realiza la siguiente inducción, al principio reflejando y después solapando:

«Yo le invitaría
–con los ojos cerrados o abiertos–
a que me siguiera, según le voy describiendo ahora...
cómo es... estar junto al mar...
Si usted de hecho... en un día como éste...
pudiera ir al mar...
es una de las primeras cosas que percibiría...
al contemplar... el cielo de un profundo color azul...
Quizá vea alguna nube,
que se mueve por el cielo...
y si se da la vuelta...
se puede alegrar... de la claridad del aire...
y baja los ojos...
y ve cómo está la playa...
y cómo está usted allí...

y contempla el suelo bajo sus pies...
incluso se ve los pies...
y siente... cómo con los pies...
se sujeta de pie en la arena...

Y cuando mira el mar a lo lejos,
ve cómo una ola detrás de la otra...
viene rodando desde el horizonte hasta usted...
cada una con su propia forma...
y su propio color, al romperse...
Y mientras usted mira en la lejanía...
a las olas... que llegan, se da cuenta...
de que el viento arrastra algo de espuma
en la cresta de cada ola, al romper en la costa...

Y mientras contempla esta llovizna,
siente... la humedad del aire...
al darle la brisa en la cara...
y podría ser que usted ahora...
diera unos cuantos pasos por el agua...
y sintiera... cómo el agua fresca...
revolotea entre sus pies...
y lo puede disfrutar totalmente...

Si ahora mira hacia un lado y otro
de la playa,
podrá divisar una figura conocida...
alguien que no hubiera esperado
encontrar aquí... y usted hace señas...
y la persona le grita algo a usted...
que le recuerda otro tiempo y otro lugar...
a algo muy alegre y maravilloso,
que era resultado de esta experiencia...

Y usted disfruta de la experiencia... y aprende de ella...
lo que puede ser bueno para usted...
Y si ahora está preparado...
y ha disfrutado tanto de todo que ya le resulte bastante...,
tómese para ello tanto tiempo como le sea necesario...,
puede regresar».[19]

2. Inducción al trance basándose en otro trance

Lo más fácil es llevar a un cliente a trance que ya ha sido inducido antes. Lo único que se necesita hacer es pedirle que cuente con exactitud lo que ha experimentado la última vez que entró en trance.

Si refiere su experiencia demasiado rápido o demasiado superficialmente, de tal manera que no muestra una reacción completa, puede hacerle preguntas que le obliguen a entrar en detalles. Además tiene la posibilidad de alcanzar la reacción total, haciendo un *proceso de respuesta*. Para ello penetre en el ritmo de la respiración y refleje verbalmente lo que ha dicho su cliente.

En la siguiente inducción al trance basándose en otro trance, pregunte primero a la persona inducida (A) cómo ha sido la experiencia de entrar en trance. Después deje a A que describa cómo fue, y repita usted su descripción, mientras penetra en el ritmo de la respiración. También tiene la posibilidad de investigar con exactitud, o sea, de preguntar por las submodalidades de las imágenes, de los sonidos y de las sensaciones corporales, y hacerlo todo el tiempo necesario hasta que la descripción sea total y se complete la reacción. Después le da permiso a A para que entre en trance, para que determine la profundidad por sí mismo y para que lo disfrute.

Tiene también la posibilidad de comunicarse con A, por ejemplo, preguntando si necesita ayuda. En el regreso puede construir una sugestión posthipnótica, que le permita a A volver con nuevas fuerzas, fresco y lleno de alegría.

Inducción al trance basándose en otro trance - Texto

1. Preguntar por la situación
¿Sabes lo que significa para ti entrar en trance?
¿Quieres describir cómo es esa experiencia para ti?

2. Escuchar la descripción

3. *Proceso de respuesta* verbal
Quiero repetir cómo lo haces.
(Penetrar en el ritmo de la respiración, reflejar)

4. Preguntar por submodalidades
Cuando ves imágenes, ¿qué aspecto tienen esas imágenes que ves?
Cuando escuchas algo, ¿cómo escuchas los sonidos?
¿Qué sientes físicamente?
(Preguntar hasta que la descripción sea completa)

5. Dar permiso
Quizá no te apetezca en absoluto hablar ahora,
sino que desees seguir profundizando.
Sabes lo agradable que es
entrar en trance, y quieres disfrutar de ello.

6. Si hasta aquí (como en el punto 4) no se ha desarrollado el trance
Quizá quieras entrar en trance ahora.
Si es así, entra en trance.
Y si deseas mi ayuda en algún momento,
hazme una señal, inclinando la cabeza.
(Después repetir cómo entra A en trance).
Quizá apenas puedas oír mi voz,

porque solamente tú sabes cómo consigues
entrar en trance.

7. Dar permiso
Y puedes determinar el nivel de profundidad de tu trance.
Puedes ir por ti mismo tan lejos como quieras.

8. Regreso
Y cuando lo desees, puedes regresar.
Y si necesitas mi ayuda, dímelo
inclinando la cabeza.
Después contaré lentamente de 20 a 1.

9. Sugestión posthipnótica
Y cuando vuelvas a abrir los ojos,
te volverás a adaptar a tu cuerpo,
y después de estirarte
volverás a estar aquí
lleno de alegría, fresco y con nuevas fuerzas.

3. Utilizar el estado de trance espontáneo

Igual de sencillo que utilizar la experiencia de un estado de trance anterior, es la descripción de los trances de la vida cotidiana, y en concreto de los trances de la vida cotidiana que todos conocemos en nuestra cultura. Usted puede describir cómo se conduce un coche, cómo se sube en ascensor, cómo se está sentado en una conferencia aburrida (en el caso de los estudiantes), cómo se pasea por el bosque, cómo se sienta uno en el cine o para ver la televisión.

En *Therapie in Trance* se puede encontrar el siguiente ejemplo de Bandler y Grinder[20]:

«Por ejemplo, ayer, conduje...
de Santa Cruz, California... –donde vivo– ...
subiendo las montañas de Santa Cruz por un lado...
y bajándolas por el otro...
hasta el aeropuerto de San José...
Y como tantas otras veces... cuando conduzco un coche...
sobre todo si conozco bien el trayecto...
y lo he hecho ya muchas veces...
mi último recuerdo es el de la llegada al aeropuerto...
la salida de la autopista 17 –que es la autopista que hace el recorrido por todas las montañas–
para coger el avión...
Y es evidente... que conduje con total atención...
supongo... durante el camino...
que la monotonía del paisaje y la carretera...
me hizo que condujera de forma automática...
y que reaccionara casi de manera inconsciente...
confiándome plenamente...
pues estaba seguro de que llegaría
allí donde me dirigía sin problema
desde mi punto de partida.

Y algo muy parecido...
que usted y otras personas seguramente
igual que yo han vivido...
es cuando se está en una conferencia...
porque se está obligado a ello...
y hay que hacer acto de presencia...
pero el ponente o el profesor...
no es precisamente un buen orador...
se dedica a hablar para sí mismo... con lo que de alguna manera...
se va extendiendo y apoderando de uno
una sensación de aburrimiento...

y él sigue hablándole a la gente... sin pararse a pensar...
si sería capaz de interesar a la gente por lo que cuenta...
y en situaciones como éstas me doy cuenta...
de cómo mis pensamientos empiezan a perderse...
se trasladan a otro lugar... a otro tiempo...
que es mucho menos aburrido y más excitante
de lo que lo es el entorno que a mí me rodea en ese preciso momento...

O cuando se piensa...
cómo es ir a pasear al bosque...
un día tranquilo...
Allí, donde vivo... hay magníficos bosques de secoyas.
Alguna gente compara el espectáculo...
con la sensación que se siente al estar en una catedral...
la majestuosidad... la tranquilidad...
la luminosa claridad que reflejan...
Y cuando voy a pasear por este bosque...
–conviene saber que no hay ningún otro tipo de árbol,
sólo secoyas–... por esa razón tampoco hay por allí...
muchos animales... ni pájaros ni de otro tipo...
y por eso a veces reina en el lugar una paz solemne...
y aunque no hay mucha variedad...
al pasear tengo una inmensa sensación
de paz... y relajación...
que para mí... significa mucho.»[20]

4. Inducción al trance por medio de sugestiones directas

Otra posibilidad de inducir al trance es por medio de sugestiones directas, siempre y cuando su compañero (A) esté dispuesto o incluso deseoso de entrar en trance. Las sugestiones directas, sin

embargo, son menos eficaces que las indirectas. No obstante, la disposición a entrar en trance puede compensar esta menor eficacia.

La siguiente inducción al trance proviene de mi aprendizaje de la PNL:

Quisiera pedirte que cerraras los ojos,
y voy a poner la punta de un dedo sobre tu frente
y te pediré que te imagines cómo es esa escena,
cómo reposa mi dedo sobre tu frente,
y te voy a pedir que gires los ojos de tal manera
que se dirijan hacia el dedo.
Y ahora sientes con total claridad
cómo reposa la punta de mi dedo sobre tu frente
y cómo tus ojos se dirigen hacia arriba.
Sientes el cansancio,
mientras mantienes fuertemente cerrados los párpados
y giras los ojos hacia arriba.
Enseguida te voy a decir
que tus párpados son tan pesados
que sólo los podrás abrir con mucho esfuerzo,
que los sientes tan pesados
como si fueran de plomo,
y que están tan fuertemente cerrados,
que tienes la sensación
de que están soldados
y que sólo se abrirán con un gran esfuerzo.
Y es una sensación agradable
pues sabes que un momento después
podrás abrirlos con toda facilidad.
Y te sorprenderás al experimentar
que algo que siempre has podido hacer,
te es imposible durante un corto tiempo.
Y ahora te digo:

tus párpados son muy pesados, como el plomo,
están fuertemente soldados y te resulta muy difícil,
muy difícil abrirlos.
...
Y ahora cuando te acaricie la frente,
volverá a ser todo como siempre;
abrirás los ojos con toda facilidad.

5. El experimento de la moneda en el trance

También en la siguiente inducción al trance tiene usted la oportunidad de experimentar.

Tras haber anunciado lo que va a hacer, ponga una moneda en el dorso de la mano izquierda de A y permita que A describa la sensación. Mientras la describe, retire la moneda, ejecute la sugestión de que la sensación sigue estando presente y deje que A continúe describiendo.

Para fomentar su sugestión, descríbale a A por ejemplo, una imagen persistente o la vibración prolongada de una música o la persistencia de un dolor como el que provoca el haber tenido demasiado tiempo una bola de nieve en la mano.

A continuación, ejecute la sugestión de la extensión de la sensación y fomente esta imaginación a través de las correspondientes imágenes de apoyo. Proceda de la misma manera cuando ejecute la sugestión de que la sensación se contrae.

Las siguientes sugestiones, con las que puede experimentar de esta misma manera son:

— Hacer que la sensación sea más fuerte
— Hacer que la sensación se debilite
— Hacer que cambie la cualidad de la sensación
— Hacer que la sensación se mueva

Antes de que A regrese, realice una sugestión de amnesia. A tiene que olvidar cómo era la sensación primitiva y recordar sólo la última sensación. Cuando A haya vuelto, pregúntele por la última sensación.

Experimento de la moneda en el trance - Texto
1. Describir sensaciones Te voy a poner ahora mismo una moneda en el dorso de la mano izquierda. Y tú vas a sentir esta moneda y me vas a describir la sensación que experimentas. Y mientras me la describes, te quitaré la moneda, pero la sensación quedará. *(La descripción se puede alargar)* Si puedes seguir sintiéndola, inclina la cabeza. **2. Utilizar imágenes de apoyo** Seguro que sabes lo que es una imagen que persiste. Cuando se ha mirado una intensa fuente de luz y después se cierran los ojos, durante algún tiempo aún se puede seguir viendo dicha fuente de luz. Únicamente está algo cambiada. o: Conoces la sensación de haber tenido durante mucho tiempo una bola de nieve en la mano, de tal manera que ya te empieza a doler. El dolor se mantiene durante un tiempo

después de haber tirado la bola de nieve
y de haber entrado a un lugar cálido.
(O: El sonido prolongado de la música)

3. Hacer que se extienda la sensación
Sientes cómo la sensación se extiende por tu mano,
desde el dorso hasta las puntas de los dedos,
igual que cuando se lanza una piedra al agua
y las ondas se van expandiendo
hasta llegar a la orilla.
(O: La luz de la vela en la bodega:
Puedes poco a poco ir viendo cada vez más.
O: Experimento con las fichas de dominó)

4. Hacer que se contraiga la sensación
Y ahora te pido
que dejes que la sensación
se expanda hasta un cierto punto,
que es menos de lo que lo fue en un principio,
igual que si viéramos la película
de las ondas que se expanden
hacia atrás.

5. Hacer que la sensación se haga más fuerte
Y ahora te pido,
que permitas que la sensación se haga más fuerte,
igual que se sube un interruptor de luz regulable
para hacer que la luz sea más intensa,
o cómo se abre una manguera
para hacer más abundante el chorro de agua.

6. Hacer que la sensación se debilite
Y ahora puedes hacer más débil la sensación,

como un interruptor de luz regulable
que bajas para que la luz sea más débil,
o una manguera que cierras poco a poco
para hacer más pequeño el chorro de agua.

7. Hacer cambiar la cualidad de la sensación
Y ahora te pido
que cambies la cualidad de la sensación.
Sabes lo que se siente
al andar con los pies desnudos por la nieve:
Primero sientes dolor, después entumecimiento,
y después los pies se calientan.
Sabes lo que se siente
cuando se sale de una sauna
y tu cuerpo se queda frío.
(Presión - Hormigueo)

8. Hacer que la sensación se mueva
Y ahora quiero pedirte
que permitas que la sensación se mueva
desde el dorso de la mano izquierda
a través de la piel del brazo izquierdo,
y subiendo por el hombro izquierdo
pasar al brazo derecho
y bajar por él hasta llegar al dorso de la mano derecha.

9. Sugestión posthipnótica: Amnesia
Cuando regreses más tarde
habrás olvidado
cómo era la sensación original;
pero seguirás sabiendo
cómo fue la última sensación
en el dorso de la mano derecha,

igual que cuando uno ha visto
muchas películas en la televisión en el mismo día
y sólo es capaz de recordar la última.

10. Reducción encadenando cifras

11. Pregunta
¿Cómo era la sensación que tenías en la mano?

6. Autohipnosis

Las autoinducciones al trance le pueden ser útiles a usted mismo, pero también tiene la posibilidad de transmitir dichas autoinducciones a sus clientes, de manera que puedan utilizarlas para sí mismos y para el propio desarrollo posterior.

a. Autoinducción, Versión I

El método de autoinducción más sencillo es el de la mujer de Milton Erickson. Está construido de una manera similar a la técnica 5-4-3-2-1 (encadenamiento de cifras), pero con la salvedad de que se emplean a conciencia los tres canales perceptivos (VAK).

Para esta autoinducción siéntese lo más relajado posible en algún lugar cómodo. Antes de entrar en trance, dele la instrucción a su inconsciente de cuánto tiempo quiere permanecer en este estado y cuándo quiere que le vuelvan a despertar.

Después busque algo a lo que pueda dirigir la mirada. A continuación, formule sin voz tres frases de percepción visual: «Veo cómo brilla el sol en el alféizar de la ventana; veo cómo se mueve ligeramente la cortina; veo a un pájaro volando afuera».

Después cambie a la percepción auditiva. Se pueden tratar tanto de estímulos auditivos internos como externos: «Escucho fuera

cómo suena un teléfono; escucho el susurro de las hojas de los árboles; escucho cómo inspiro y espiro».

Ahora le toca el turno a tres verbalizaciones sin voz de su percepción kinestésica: «Siento el respaldo de la silla en la espalda; siento la tela de mis vaqueros en las piernas; siento el calor en mis manos».

Una vez realizado el triple paso por los principales canales sensoriales, repita el proceso primero con dos y luego con una frase. Si en el transcurso de este proceso se le cierren los ojos, puede sustituir las percepciones visuales externas por las internas.

Después, si desea proceder según la descripción de este procedimiento que hacen Bandler y Grinder, puede realizar una levitación de la mano. Intente sentir qué mano le resulta más ligera. Después hágase a sí mismo la sugestión de que la mano le resulta más ligera, ascienda con lentos movimientos inconscientes y se dirija a su rostro, de tal manera que cuando sienta que la mano le toca el rostro, entre usted en un profundo trance.

No obstante, esta levitación de la mano no es estrictamente necesaria. También puede entrar en trance tras el tercer paso por los canales sensoriales.

Autoinducción, Versión I - Ejercicio

O. Instrucciones sobre el tiempo que ha de durar el proceso

A. Verbalizaciones sin voz de los estímulos específicamente sensoriales

3 verbalizaciones sin voz de estímulos visuales externos
3 verbalizaciones sin voz de estímulos auditivos externos o internos
3 verbalizaciones sin voz de estímulos kinestésicos

2 verbalizaciones sin voz de estímulos visuales
2 verbalizaciones sin voz de estímulos auditivos
2 verbalizaciones sin voz de estímulos kinestésicos

1 verbalización sin voz de un estímulo visual
1 verbalización sin voz de un estímulo auditivo
1 verbalización sin voz de un estímulo kinestésico

B. Levitación de la mano
¡Esta inducción al trance se puede unir con una levitación de la mano!

b. Autoinducción, Versión II

El segundo método de la autoinducción se refiere por completo a la percepción interna. Nuevamente, siéntese o tiéndase en algún lugar cómodo e imagínese que se está viendo a sí mismo de pie a una distancia de un metro de donde usted se encuentra.

Mientras sigue contemplando esta imagen de sí mismo, dirija su atención a la cubierta del cráneo, perciba la temperatura, la humedad, la tensión, la presión y otros estímulos kinestésicos de esta región corporal y descríbalos sin voz.

Mientras continúa mirando esta imagen de sí mismo y siente lo que sucede en el interior de su cuerpo que está ante usted, agregue como paso posterior la percepción auditiva y descríbala. De esta manera represente en los tres sistemas perceptivos lo que está sintiendo en el momento.

Empiece su *proceso de respuesta* en el extremo más alejado de su cuerpo, y continúe trabajando con él lentamente por todo el cuerpo, sintiendo cada parte de éste con total precisión.

Después puede hacer nuevamente una levitación de la mano. Intente sentir qué mano le resulta más ligera. A continuación, hágase a sí mismo una sugestión de que la mano que le resulta más ligera,

asciende con lentos movimientos inconscientes y se dirige a su rostro, de tal manera que cuando siente que la mano le toca el rostro, usted entra en un profundo trance.

Autoinducción, Versión II - Ejercicio

O. Instrucciones sobre el tiempo que ha de durar el proceso

A. Verbalizaciones sin voz de los estímulos específicamente sensoriales
Verbalizaciones sin voz de estímulos visuales internos de la propia imagen disociada
Verbalizaciones sin voz de estímulos kinestésicos de la zona superior del cuerpo
Verbalizaciones sin voz de estímulos auditivos internos

Verbalizaciones sin voz de estímulos visuales internos de la propia imagen disociada
Verbalizaciones sin voz de estímulos kinestésicos de la siguiente zona corporal más profunda
Verbalizaciones sin voz de estímulos auditivos internos

etc.

B. Levitación de la mano
¡Esta inducción al trance se puede unir con una levitación de la mano!

Una tercera versión de una autoinducción del trance consiste en, en lugar de imaginarse a sí mismo visualmente, situarse frente a un espejo y contemplarse mientras poco a poco se va entrando en

trance. Los componentes kinestésicos y auditivos los ha de incluir tal como se describió en la versión II.

7. Utilización de la autohipnosis

Puede empezar por practicar los métodos para la autoinducción del trance para relajarse o para descansar, sin relacionar con ello ningún cambio personal especial.

Si desea utilizar la autohipnosis para su posterior desarrollo personal, tiene que darle a su inconsciente las instrucciones adecuadas. Y esto debe hacerlo igual que se hace la instrucción referida al tiempo, antes de entrar en trance.

La instrucción referida al tiempo la puede formular de la siguiente manera:

Instrucción referida al tiempo:

«Me gustaría que tú, inconsciente, me devolvieras al cabo de 15 minutos de nuevo a la consciencia, y que junto a ello me permitas, a través de esta experiencia, sentirme fresco y con nuevas fuerzas».

De igual manera, ha de plantear y fijar sus autosugestiones. Empiece por decidir qué dimensiones de su vida o de su conducta desea transformar. Se puede tratar de forma muy general de un procedimiento efectivo o de manera específica de una presentación creativa o una negociación hábil o un asesoramiento acertado. Con ello puede perfeccionar sus propios recursos y ponerlos en funcionamiento con más frecuencia. También le es posible, por otra parte, originar un modelo.

Autosugestiones:

En esta autosugestión se trata de forma muy general de perfeccionar un modo de actuar creativo o efectivo:

«Te pido, inconsciente, que recorras de nuevo todas las situaciones, en las que he actuado de manera especialmente creativa o efectiva, y además que prestes atención a todo lo que había en estas situaciones para ver, oír o sentir. Y cuando hayas conseguido completar el recorrido por todos los planos, te pido que resaltes los elementos decisivos de mi conducta y que permitas que en el futuro aparezcan en mi vida cotidiana con más frecuencia, cada vez que se den las situaciones adecuadas».

En la siguiente autosugestión se trata de la perfección de un modo de actuar especial. «Cuando esta vez entre en trance, quisiera pedirte, inconsciente, que convirtieras en imágenes, sonidos y sensaciones corporales una vez más las situaciones de mi vida, en las que he actuado de la forma más acertada y efectiva. Cuando hayas terminado este recorrido por todos los planos, te pido que resaltes los elementos decisivos de mi conducta y que permitas que en el futuro aparezcan en mi vida cotidiana con más frecuencia, cada vez que se den las situaciones adecuadas».

Si le pide a su inconsciente que participe en la creación de un modelo a seguir, tiene que proceder siguiendo los tres pasos que indican Bandler y Grinder en su *New Behavior Generator*.[21]

Para empezar, piense en alguien en el que domine claramente la conducta que usted desea para sí. Después, en el primer paso, pídale a su inconsciente que muestre detalladamente las sensaciones visuales y auditivas en una película de su modelo; así usted oye y ve lo que sucede en el plano inconsciente. En el segundo paso pídale a su inconsciente que introduzca su imagen y su voz en la otra persona. En este paso, usted se ve y se oye a sí mismo en el plano inconsciente como si fuera su modelo. En el tercer paso y siempre en el plano inconsciente, pida entrar en la película y experimentar desde dentro las mismas sensaciones y tener la misma conducta de su modelo. En este tercer paso pues, usted ve, oye y siente en la posición de su modelo.

Una vez que haya explicado a su inconsciente estos tres pasos, pídale que presente esta conducta en el futuro con más frecuencia en las situaciones adecuadas.

El formato de una autohipnosis contiene los siguientes pasos:

Autohipnosis - Ejercicio
1. Búsqueda de un lugar apropiado 2. Instrucción referida al tiempo 3. Autosugestión, formulación de la tarea que ha de hacer el inconsciente 4. Autoinducción 5. (Levitación de la mano) 6. Trance 7. Despertar



Trabajo en pareja



Los seres humanos no viven y actúan como individuos aislados, sino que mantienen relaciones sociales. Por esta razón, también los problemas humanos con frecuencia no se limitan a la realización de tareas prácticas, sino que en su mayor parte están relacionados con el trato con los demás seres humanos. Trabajar tales problemas de los hombres con los hombres de forma individual es totalmente oportuno, porque un cambio en las relaciones de dependencia mutua también supone un desarrollo ulterior de la relación.

En su libro *Wieder zusammenfinden,* Leslie Cameron-Bandler[1] presenta los procedimientos de la PNL conocidos a principios de los años ochenta, tales como los nuevos caminos de la terapia de pareja. A través de abundantes ejemplos de diferentes casos y numerosas transcripciones de sesiones, la autora explica cómo el trabajo de la PNL con un miembro de la pareja cambia la relación del estado presente a la del estado deseado. Sólo en algún caso convierte el procedimiento común de la PNL en una actuación en la que se realiza

un trabajo simultáneo con ambos participantes, bien sea para recabar informaciones adicionales o para garantizar un apoyo mutuo de los participantes. Trabajar los problemas de las personas con otras personas no de manera individual, sino basándose en la propia relación de las unas con las otras, también es oportuno cuando se tiene que realizar un proceso de transformación dirigido a las necesidades de todos los participantes, contando, claro está, con que los participantes estén dispuestos a ello.

En este capítulo quisiera presentar los procedimientos de la PNL, en la forma en la que fueron desarrollados para el trabajo en parejas o incluso nuevamente ideados para tal fin. Los primeros formatos del trabajo en parejas de la PNL, «anclaje en parejas» y «*reframing* (reencuadre) en parejas» procede de Leslie Cameron-Bandler. Desde entonces hasta hoy se han desarrollado otras técnicas, también eficaces, para el fomento y el desarrollo posterior de las relaciones sociales, sobre todo para la solución de conflictos en el ámbito laboral.





PRINCIPIOS DEL TRABAJO EN PAREJA

El principio diádico y el principio de «No identificación»

A diferencia del trabajo individual, en el trabajo en pareja hay dos principios esenciales que se deben respetar, y que a tal efecto han recibido un nombre. Se trata del principio diádico y del principio de «No identificación».

Una díada es la unión de dos unidades. El principio diádico se basa en el hecho de que las conversaciones en la consulta en pareja sólo se deben hacer entre dos personas. Las interacciones entre tres resultan mortales. Por lo tanto, usted, como terapeuta-asesor de PNL, siempre ha de hablar únicamente o con A o con B. Entre tanto, el otro se calla y escucha. Si durante su conversación con uno de los participantes se inmiscuyera el otro, es obligación suya intervenir de inmediato para mantener el principio diádico. En caso de intromisión de un tercero, puede dirigirse a él y hablarle de la siguiente manera: «Quisiera hablar en este momento sólo con uno

de ustedes. ¿Está de acuerdo en esperar o desea ser el primero en hablar conmigo?».

Igual de importante que el principio diádico es el de no identificación. Usted, como terapeuta-asesor de PNL que es, no debe convertirse en el aliado de uno de los participantes. En tal caso, el otro negaría su cooperación de inmediato. En este principio no sólo se trata de controlar con la voluntad y la consciencia la propia imparcialidad. Se trata de ser imparcial de forma congruente. Porque si no puede excluir la parcialidad de manera congruente, mandará inconscientemente señales verbales o no verbales, como por ejemplo reflejar más a un participante que al otro. Si usted mismo tiene aunque sólo sea la sospecha de que prefiere a uno de ellos de algún modo, ponga en práctica la técnica adecuada de PNL para poder cumplir con este segundo e importante principio en su trabajo con parejas.



PASOS ÚTILES EN LA CONSULTA EN PAREJA

Para el trabajo en parejas deberá dominar algunos objetivos de aprendizaje que traspasan el límite de la consulta de una persona. Hay algunas tareas complementarias que llevar a cabo y que son exigencia de una consulta en pareja. Pero también hay otras posibilidades a su alcance para fomentar la consecución del objetivo. Son objetivos de aprendizaje complementarios del trabajo en parejas, el cambiar el modelo de espera pasiva por parte de uno de los participantes, superar los problemas de entendimiento de la reacción del otro, crear un marco de acuerdo para el trabajo conjunto, hacer un *reencuadre* de las objeciones, llegando a un relativo acuerdo, y lo que es especialmente importante, descubrir lo que se llaman «nudos calibrados». Este último objetivo supone un desafío para su capacidad de percepción.

1. Creación del principio de aportación previa

Con frecuencia las parejas con problemas de relación son de la opinión de que los hechos sociales son una realidad. No entienden las relaciones como productos de la propia conducta, sino como dones divinos o golpes de suerte que se han encontrado o les han caído del cielo. Y si tienen la idea de que las relaciones son resultado de los propios actos, entonces sostienen también que puesto que son los demás los que «determinan» las relaciones, también son ellos los que las deben cambiar.

Para romper un modelo como éste de espera pasiva (por ejemplo en el caso de A), usted puede originar una interacción entre ambas partes de la pareja, pidiéndole a A que pregunte a B si A puede hacer algo para que B tenga el deseo de realizar lo que A desea.

Puede dirigir la misma pregunta a B, o sea, si hay algo que A pudiera hacer, para que B aceptara los deseos de A.

Si B nombra algo que A pudiera hacer, pregunte después a A si está dispuesto a hacerlo. Si A no está dispuesto, pregúntele si está dispuesto a hacer algo para recibir lo que desea o si es que quiere recibir todo sin dar nada a cambio.

Creación del principio de aportación previa - Preguntas

1a. Pregunta a A

«A, ¿podría preguntar a B si hay algo que usted pueda hacer para que B tenga el deseo de realizar lo que usted quiere (o le resulte más fácil realizar lo que usted desea)?»

O:

1b. Pregunta a B

«B, ¿hay algo que A pudiera hacer para que usted accediera a los deseos de A?

2. Pregunta a A

Si B dice algo, preguntar a A si está dispuesto a hacer tal cosa.

3. Pregunta a A

Si A no está dispuesto, preguntar: «A, ¿quiere usted hacer algo para recibir lo que desea, o quiere recibirlo todo sin dar nada a cambio?»

2. Traducir experiencias de un sistema de representación a otro

Al comienzo de todo aprendizaje de PNL, se aprende a reconocer los sistemas de representación o los planos de percepción preferidos de las personas, basándose en sus predicados y los movimientos de los ojos, y se aprende también a reflejar esto con las llamadas armonías verbales *(matching),* para la producción propia de un *rapport* (Sintonía) hacia su interlocutor. Otra de las técnicas que se aprenden es el *Overlapping,* para fomentar en las personas, en determinadas situaciones, el que no abra sólo un único canal sensorial para la percepción de su entorno, sino que reciban información por los tres canales importantes.

Si realiza terapia de pareja, hay todavía otro importante objetivo de aprendizaje que tendría que ser capaz de dominar: la traducción de experiencias de un sistema de representación a otro.

Muchas veces sucede que una pareja acaba teniendo dificultades, porque los caracterizan tipos de percepción diferentes. Un buen

ejemplo de esto es el del matrimonio que según la psicología tradicional tiene un conflicto de valores (de difícil solución) que se traslada al ámbito de la vivienda conjunta. La mujer (visual) no se siente respetada, cuando el hombre se arrellana y se extiende en el sillón, colocando todo tipo de cosas a su alrededor, lo que ella considera un caos. El hombre (kinestésico) se siente presionado por los reproches que le hace su mujer. Él tiene la necesidad de ponerse cómodo y no puede entender que su desorden hiera a su mujer.

Ambos serán incapaces de entenderse el uno con el otro, mientras no se hayan representado en su propio y preferido sistema sensorial la experiencia de su pareja. Para salvar este abismo de comunicación entre ambos, usted, como terapeuta-asesor de PNL, puede traducir la experiencia. Siguiendo con el mismo ejemplo, para hacer comprensible la reacción de su mujer al hombre kinestésico, usted puede hacerle vivir la experiencia de meterse en la cama agotado y en lugar de poderse relajar entre los almohadones, se encuentra con que sus hijos han estado allí antes comiéndose unas galletas y han dejado la cama llena de migas.

En el siguiente ejercicio, tiene la oportunidad de traducir las experiencias de una modalidad sensorial a otra. Dentro del pequeño grupo de trabajo, A tiene la tarea de expresar una queja sobre B y en sus formulaciones utilizar sólo predicados de un sistema de representación. La tarea de B consiste en rechazar las quejas de A y formular sus enunciados en otro sistema de representación.

Usted, que es C, tiene que traducir. Para ello piense en una experiencia en el sistema de representación de B, que sea análogo a la queja de A. Induzca esta experiencia en B, para dejar claro que dicha experiencia es parecida a la que provoca la queja de A.

Después intercambian los papeles.

Traducir experiencias de un sistema de representación a otro - Ejercicio

1. Expresar quejas en un solo sistema de representación
A expresa quejas sobre B en un solo sistema de representación.

2. Rechazar las quejas en otro sistema de representación
B rechaza las quejas en otro sistema de representación.

3. Traducción
C tiene la tarea de:
- Pensar en una experiencia del sistema de representación de B que sea análogo a las quejas de A.
- Inducir fuertemente esta experiencia en B.
- Dejar claro que esta experiencia es similar a la que ha provocado las quejas de A.

3. Creación de un marco de acuerdo (*Agreement Frame*)

Ante todo en los conflictos, es importante, si es que se pretende una auténtica solución de éstos, crear un marco de acuerdo. Un marco tal da lugar a un objetivo común, con el que ambas partes del conflicto pueden estar de acuerdo. Dentro de un marco como éste, la pareja puede sentirse segura de que sus objetivos individuales serán respetados. Es la condición previa para un trabajo en común y el avance conjunto hacia un objetivo. Un marco de acuerdo es apropiado para transformar un conflicto de una lucha de uno contra otro en un empeño común por conseguir un objetivo.

La creación de un marco de acuerdo es fácil de practicar. Para ello son necesarias, por lo general, cuatro personas: A y B que discuten por sus necesidades, intereses u objetivos, C como mediador y D como observador.

Si desea practicar esta capacidad con un grupo de cuatro personas, A y B han de pensar un motivo de enfrentamiento. A continuación, C tiene la tarea de reflejar a A y B. Para ello, C primero interroga a A y después a B sobre las necesidades, intereses o el objetivo deseado, reacciona con un diálogo controlado *(backtrack)* a sus declaraciones y calibra el acuerdo entre A y B.

Después se trata de encontrar un metaobjetivo (en común), en el que ambos coincidan. C pregunta por metaobjetivos de A y B tanto tiempo como sea necesario hasta encontrar algo en lo que puedan coincidir.

Cuando este acuerdo haya quedado expresado por ambas partes, C busca una formulación del objetivo común o de un objetivo similar, en el que puedan coincidir tanto A como B. Después, C resalta este marco de acuerdo una vez más y examina la fisiología de compromiso de A y B.

El siguiente ejemplo procede de una terapia de pareja:

C a A: «¿Qué espera de esta conversación?»

A: «¡No tener ningún problema de dinero nunca más!»

C a A: «Si este problema se quedara solucionado, ¿qué significaría para usted?»

A: «¡No tener nunca más ningún miedo existencial!»

C a B: «¿Qué desea usted, independientemente de lo que ha dicho su mujer?»

B: «¡Por fin tener tranquilidad!»

C: «A, para usted la solución del problema del dinero significa no tener más miedos existenciales. B, para usted significa tener por fin tranquilidad. ¿Estarían

contentos cada uno consigo mismo, si se cumpliera aquello que desea cada uno?»

A y B: «¡Sí!»

Creación de un marco de acuerdo - Ejercicio

A y B se enfrentan por necesidades, intereses u objetivos
C media
D observa

1. Encontrar un conflicto
A y B imaginan un conflicto

2. *Reflejo* de A y B
C pregunta primero a A, después a B, por las necesidades, los intereses o el objetivo deseado, mantiene un diálogo controlado (*backtrack*) y calibra la fisiología de compromiso de A y B.

3. Encontrar un metaobjetivo (común)
C propone metaobjetivos, primero a A y después a B, tanto tiempo como sea necesario hasta encontrar uno en el que puedan coincidir.
(«¿Qué desea usted? Si alcanza el objetivo, ¿qué significaría para usted?»)

4. Encontrar un marco de acuerdo
C encuentra una formulación del objetivo común o un objetivo similar en el que A y B puedan coincidir.

5. Resaltar el marco de acuerdo
«Su objetivo común es, pues, ... Si lo consiguen, ¿estarán contentos?»

6. Someter a prueba el acuerdo
C y D examinan la fisiología de compromiso de A y B.

4. *Reencuadre* de las objeciones, en un acuerdo relativo

El *reframing* (reencuadre) es una de las capacidades básicas del asesor de PNL. Usted ya conoce los diversos tipos de *reframing* (reencuadre) como el *reencuadre* simplificado, el del contexto y del significado, el *Six-Step-Reframing* (reencuadre en seis pasos) y el *reencuadre* de la negociación, así como el *reencuadre* basado en la formación de nuevas partes y su integración en el sistema de la personalidad de sus clientes. Un *reencuadre* es en términos muy generales un cambio semántico que experimenta algo, cuando esto se inserta en otro marco, pudiendo ser este otro marco de muchas clases.

En las consultas de pareja, así como en las consultas sobre conflictos en general (y también en las conversaciones comerciales), el manejo de las objeciones es una tarea que como terapeuta-asesor de PNL va a tener que dominar en muchas ocasiones. A veces se puede incluir ya al principio de una consulta un *reencuadre* del contenido para suavizar una postura de confrontación. Por ejemplo, si vienen a la consulta un padre y un hijo, y el hijo se queja del padre: «Mi padre se mete en todo», es conveniente un *reencuadre*. Usted puede suponer un motivo para esta actitud: «Su padre se preocupa por usted» o expresar una posible utilidad de dicha actitud: «Su padre quiere protegerle de los peligros», o también puede preguntarle al padre: «¿Es su intención frustrar a su hijo?».

Una forma complementaria de tratar las objeciones, la puede aprender con la formulación de acuerdos relativos o condicionados, que son importantes tanto en las consultas de pareja como en las de conflictos o también en las conversaciones comerciales. Un acuerdo relativo se basa en la aprobación de una propuesta bajo la condición de que se van a respetar los acuerdos. Siempre se puede llegar a un acuerdo relativo, incluso aunque no se sepa si –y en caso afirmativo cómo– se puede respetar dicho acuerdo. No obstante, en cuanto las objeciones queden satisfechas, pasa a ser válido el acuerdo. De ahí que el acuerdo relativo pueda ser utilizado para encontrar otras objeciones o también para comprobar si una persona está autorizada o no a llegar a un acuerdo.

Si se quiere ejercitar en los acuerdos relativos, puede hacerlo en grupos pequeños. Usted, que será B, ha de pensar en un contexto en el que pueda hacer otras ofertas o propuestas para una nueva conducta. Puede ser referente a la formación, a la consulta, a la gestión del personal, las ventas, etc. Una vez que se tenga dicho contexto, formule una propuesta dirigida a A.

A tiene ahora la tarea de hacer una objeción. A continuación, desarrolla usted un diálogo controlado *(backtrack)* hasta que reciba un acuerdo verbal o no verbal por parte de A, y lo calibra.

Tan pronto como A se muestre conforme, formule un acuerdo relativo: «Así pues, si garantizo que X (la objeción) será tomada en cuenta, usted aceptará la propuesta, ¿estoy en lo cierto?». Entretanto, preste atención a la fisiología de A. Si no recibe de A ninguna fisiología de compromiso, tiene que suponer que hay más objeciones que usted ha de averiguar.

También puede plantearse otro desafío, si le apetece. Por ejemplo, A puede imaginar una o varias objeciones sin expresarlas. Usted, que será B, tiene que reconocer la incongruencia, descubrirla y hacer un *reencuadre* hasta que se produzca un acuerdo relativo.

Creación de un acuerdo relativo - Ejercicio

1. Encontrar un contexto
B piensa en un contexto en el que pueda hacer presentaciones, ofertas o propuestas para una nueva conducta.

2. Hacer una propuesta
B hace una propuesta

3. Presentar una objeción
A presenta una objeción

4. Ofrecer un *reencuadre* de la objeción
B parafrasea la objeción con un diálogo controlado, hasta que A muestra su conformidad de forma verbal o no verbal, y la calibra.

5. Producir un acuerdo relativo
B intenta un acuerdo relativo
«Por lo tanto, si yo, para su felicidad, puedo demostrar que se tendrá en cuenta X (la objeción), usted mostrará interés en esta propuesta, ¿es correcto?»

6. Prestar atención al cambio de fisiología
Si no se produce un cambio de fisiología, averiguar las restantes objeciones.

(Desafío posterior: A piensa en una o varias objeciones sin expresarlas. B tiene que reconocer la incongruencia, descubrirla y realizar un *reencuadre*, hasta que se produzca un acuerdo relativo).

5. Descubrir nudos calibrados

Según Bandler y Grinder, el 90% del trabajo terapéutico está destinado a cambiar las reacciones intuitivas a los estímulos visuales o auditivos.[2] En el trabajo en pareja no se trata de cambiar el modelo estímulo-respuesta, sino de desencadenar las sucesiones de dicho modelo, que consisten en que A muestra una conducta que se convierte en un estímulo desencadenante (ancla) de una reacción indeseada en B, y a su vez esta reacción se convierte en un estímulo desencadenante (ancla) de una reacción indeseada en A. La sucesión: Modelo de A= ancla para el modelo de B = ancla para el modelo de A se llama nudo calibrado. La siguiente descripción de una interacción en pareja es un ejemplo de un nudo calibrado: A hace una afirmación a la que B responde subiendo una ceja; esto hace que A responda con un tono agresivo, lo que a su vez hace que B se ponga furioso.

Una de sus tareas más importantes como asesor de la pareja consiste en ejercitar su mirada periférica, para descubrir nudos calibrados. Los nudos calibrados no están formados en su mayoría por elementos verbales, sino por una mezcla de componentes verbales y no verbales. Por esta razón, el asesor ha de percibir con atención lo que el otro, que no habla, expresa con su lenguaje corporal. En la fisiología del miembro de la pareja que está callado, se encuentran la mayoría de las veces las anclas para el que habla.

Lo normal es que la pareja se quede atascada con los nudos calibrados, tanto en su comunicación cotidiana como en la consulta. Por esta razón, es tarea del asesor intervenir en los modelos que se reproducen y parar la comunicación: «Este tipo de diferencias entre ustedes ya les son conocidas. Quizá sea útil cortar en este punto».

La oportunidad de practicar el descubrimiento de nudos calibrados la tiene usted hoy en día por todas partes en las que se encuentra con parejas que se reúnen para hacer algo en común, charlar, comer juntos o realizar alguna actividad. Si las parejas no están



viviendo justo en ese momento una fase de vida en común armónica o no cuentan con una cuidada educación tras de sí, la mayoría no sienten ninguna aversión por divulgar sus controversias en el contexto de una reunión social, a menudo con la intención abiertamente manifiesta de buscar aliados para el propio punto de vista en el conflicto de pareja.

Pero también se puede realizar una interpretación con el único fin de practicar el descubrimiento de nudos calibrados. Con ello puede evaluar su percepción. Si se decide por un grupo de cuatro componentes para realizar un ejercicio como éste, A y B tendrán la tarea, sin la presencia de C, de ensayar una interacción con un nudo calibrado y después presentársela a C. Para ello, A ha de elegir una reacción real que el modo de comportarse de alguien en concreto provoca en A. No ha de tratarse de reacciones dolorosas, pero sí

reacciones fuertemente negativas como el enfado o el nerviosismo u otros sentimientos parecidos y sus correspondientes modos de comportamiento. A instruye a B también acerca de este modo de comportamiento, que de hecho produce en A la reacción indeseada.

Cuando A y B hayan practicado esta escena, represente usted el papel de C. Durante la conversación, C tiene que prestar atención a los modelos verbales y no verbales. Cuando C crea haber descubierto un nudo calibrado, ha de comprobar esta hipótesis, evocando el modelo de uno de los miembros de la pareja.

Descubrir nudos calibrados - Ejercicio 1

C sale de la sala
A y B encuentra y practican un nudo calibrado
D observa

1. Descubrir el modelo estímulo-reacción indeseado
A piensa en un determinado modo de comportamiento de alguien en concreto que provoca fuertes reacciones negativas en A (enfada a A, le pone nervioso, etc.).

2. Ensayar un estímulo desencadenante
A instruye a B en este modo de comportamiento tan bien que de hecho provoca en A la reacción indeseada.

3. Interpretar la reacción
C vuelve. A y B representan una situación en la que hace su aparición el nudo calibrado. Durante la conversación, C presta atención al modelo verbal y al no verbal.

4. Comprobar la hipótesis

Cuando C crea haber descubierto un nudo calibrado, comprueba esta hipótesis, evocando el modelo de uno de los miembros de la pareja.

Modo de proceder: Interrupción con las palabras: «Igual que usted aquí ..., eso me recuerda a un cliente que también estaba en una situación similar ...» (al tiempo se imita el modelo verbal y no verbal y se observa la reacción).

Esta interpretación puede tomar una forma más auténtica, si A encuentra un conflicto real, en el que A se halla en ese momento con otra persona y cuya solución resulta conveniente. A puede describirle a B este conflicto con tanta exactitud que B sea capaz de interpretar el papel perfectamente.

La interpretación que usted realiza muestra una sesión en una consulta, en la que están C, A y B. C representa al asesor de PNL y A y B son los clientes. Durante la conversación que se está desarrollando, C presta atención a los modelos inconscientes, verbales y no verbales. Cuando C crea haber descubierto un nudo calibrado, comprueba la hipótesis tal como se describió arriba.

Descubrir nudos calibrados - Ejercicio 2

C sale de la sala

A encuentra un conflicto real no resuelto con otra persona y le describe a B la situación.

D observa.

1. Encontrar un conflicto

A piensa en un conflicto no resuelto con otra persona.

2. Describir un conflicto

A describe a B el transcurso del conflicto hasta ese momento y el transcurso de diferentes situaciones conflictivas de tal manera que B puede representar el papel del otro miembro del conflicto en cuestión.

3. Interpretar una sesión en la consulta

C, A y B simulan una sesión de una consulta, en la que C interpreta al terapeuta-asesor de PNL y A y B a los clientes. C presta atención durante la conversación al modelo inconsciente verbal y no verbal.

4. Comprobar la hipótesis

Cuando C crea haber descubierto un nudo calibrado, comprueba esta hipótesis, evocando el modelo de uno de los miembros de la pareja.



TRABAJO DE CAMBIO CON PAREJAS

Si ha descubierto un nudo calibrado, puede cambiar el modelo en uso, convirtiendo la fisiología conflictiva de uno de los miembros de la pareja, con ayuda de un recurso anclado, en la fisiología meta o en una fisiología mixta. Para ello cuenta con dos posibilidades: puede cambiar la reacción de A, o también la de B. Si los dos miembros se han quedado atascados en un *Stuck-State* (estado de bloqueo), debe tener cuidado de que la fisiología conflictiva cambie primero en uno y después en el otro.

1. Anclajes en parejas

En el siguiente formato, puede empezar por practicar anclajes en pareja, sin que esté presente el miembro de la pareja que envía el estímulo desencadenante del conflicto. En este ejercicio, A trabaja

en el cambio de una reacción propia dentro de un nudo calibrado, y B asume la parte desencadenante de la reacción.

Una vez que A haya encontrado un sentimiento desagradable o una conducta indeseada como reacción a una conducta del otro miembro de la pareja, y haya entrenado a B para mostrar el estímulo que desencadena la reacción indeseada, C desarrolla, como terapeuta-asesor de PNL, una conversación con A y B. Cuando C haya descubierto la reacción indeseada de A al correspondiente estímulo de B, C se dirige a A y averigua mediante preguntas un recurso para una reacción deseada al estímulo.

En el siguiente paso, C permite que A tenga presente el recurso y lo ancla. El recurso se integra al mostrar B otra vez el estímulo desencadenante, mientras C dispara el ancla en A. C comprueba el éxito de este procedimiento, exhortando a B –sin mantener el anclaje de A– a mostrar otra vez el estímulo desencadenante. Entretanto, C observa la reacción de A.

Anclaje en pareja 1

Anclaje en pareja - Ejercicio 1

Situación: A muestra una reacción indeseada a un determinado estímulo desencadenante de B.

Trabajo con A:

1. Encontrar un nudo calibrado

A piensa en un estímulo al que reaccione de forma espontánea con un sentimiento desagradable o una indeseada, por ejemplo, «Me pondría furioso si al hacer yo una afirmación, mi pareja levantara las cejas».

2. Ensayar un estímulo desencadenante
B practica cómo mostrar este estímulo que desencadena el nudo.

3. Encontrar un recurso y anclar
C (terapeuta-asesor de PNL) se dirige a A, averigua a base de preguntas un posible recurso para una reacción deseada al estímulo y ancla el recurso.

4. Integrar el recurso
B muestra el estímulo, mientras C dispara el ancla en A.

5. Someter a prueba la integración
B muestra el estímulo otra vez. C observa la reacción de A (sin mantener el anclaje).

Si trabaja con una pareja, tendrá a ambos miembros de ella ante sí. Seguramente empezará la conversación con la pregunta a uno de ellos de qué desea conseguir con esta conversación. Mientras este miembro habla, tiene usted la tarea de observar al otro, para descubrir nudos calibrados. Mientras se produce uno de estos nudos, ancla a uno de los miembros de la pareja; puede ser el más débil de los dos o el que ha llegado al nivel de excitación más alto. Tras el proceso de anclaje, interrumpe la conversación: «Acaba de ocurrir algo determinado. ¿Sabe qué es?» Aquí introduce el ancla y pregunta si esto que ha sucedido pertenece a las cosas que la pareja desea cambiar. Si coinciden en la respuesta, trabaje con el miembro de la pareja anclado, mientras el otro puede reclinarse en su asiento.

Anclaje en pareja - Formato general
1. Identificar nudos calibrados. 2. Anclar la fisiología conflictiva en A o en B. 3. *Separator-State* (Estado de transición) para A y B. Seguir trabajando con el miembro de la pareja anclado 4. Buscar un recurso, tenerle presente y anclarlo. 5. Integrar el recurso. 6. Someter a prueba al recurso.

Anclaje en pareja 2

Con los anclajes en pareja no sólo podrá cambiar la fisiología conflictiva del miembro de la pareja que reacciona. Usted puede realizar anclajes en pareja muy variados. Una variante especialmente interesante consiste en traspasar un anclaje dirigido a desencadenar una conducta deseada de un miembro de la pareja al otro. Esta variante es apropiada para situaciones de pareja como las siguiente: A no recibe de B la atención que A desea.

Cuando se encuentre ante una situación como ésta, siga trabajando con B y pregúntele por situaciones en las que B tenga el deseo de prestar a A la atención que A desea. Si B ha encontrado una situación así, permítale entrar en ella y vivirla con todos los sentidos y ánclela al mismo tiempo.

Después diríjase a A y ponga a su disposición el ancla realizada como estímulo desencadenante para la conducta deseada. Enseñe a A cómo con la ayuda del ancla establecida por usted puede transmitir a B lo que A quiere de B. Mientras A dispara el ancla, usted debe prestar atención a la reacción de B.

Anclaje en pareja - Ejercicio 2

Situación: A no recibe de B la atención que a A le gustaría.

Trabajo con B:

1. Encontrar la situación con la conducta deseada

«¿Conoce situaciones en las que tiene el deseo de prestar la atención a A que éste desea?».

2. Tener presente la situación y hacer el anclaje

«Entre en una situación como ésta y experiméntela con todos los sentidos». *(Al tiempo hacer el anclaje)*

3. Traspasar el ancla a A

«Va a realizar un experimento en el que transmite a su compañero lo que usted desea de él; después él podrá decidir si quiere hacerlo o no. Toque a su compañero donde yo le he anclado. Así le envía un claro mensaje». (De esta manera, el estímulo desencadenante para B se hará disponible para A).

4. Calibrar

C presta atención a la reacción de B.

Anclaje en pareja 3

Leslie Cameron-Bandler habla en *Wieder zusammenfinden*[3] de otra variante para anclar parejas. Se trata de un proceso de transformación de, por ejemplo, una reacción indeseada por parte de A a causa de B, que, cada vez que A intenta seducirle lanzándole una mirada provocativa, encuentra la situación ridícula. Queja de A: «Siempre que quiero seducirle, él encuentra ridícula la situación».

Ante una situación así, siga trabajando con B, ancle una reacción erótica en A y vincúlela con la mirada seductora de A.

Pregunte a B cuándo se ha dado una situación en la que A se ha comportado de forma seductora con B. Permita a B que entre en esta situación y la tenga presente con todos sus sentidos y ancle después.

Mientras A continúa comportándose así como hasta ahora (lanzando una mirada provocativa), dispare el ancla en B y preste atención a su reacción. De esta forma, la conducta de A se convierte en estímulo desencadenante para B.

Anclaje en parejas - Ejercicio 3

Situación: A se queja de una reacción indeseada de B - «Siempre que quiero seducirle, él encuentra ridícula la situación».

Continuación del trabajo con B:

1. Encontrar una situación deseada

«B, ¿cuándo se ha dado una situación en la que A se haya comportado de forma seductora con usted?

2. Tener presente la situación y hacer el anclaje

«B, entre en esta situación y vívala con todos los sentidos». (Anclaje)

3. Posterior interacción con A

A debe seguir reaccionando como hasta ahora. Al tiempo se dispara el ancla en B.
(Cambio de acondicionamiento*)
*Acondicionamiento: Efecto de acondicionar. Acondicionar: Hacer que tenga lugar un reflejo o una reacción, cuando un estímulo desencadenante previo es sustituido por otro).

4. Calibrar

C presta atención a la reacción de B.

Anclaje en parejas 4

Hay otro problema en las parejas que también suele aparecer con frecuencia y es susceptible de cambio a través del anclaje en parejas. Se trata de cuando A quiere a B, pero no le parece atractivo sexualmente. En esta variante, ancle la reacción erótica de A y vincule esta relación con la mirada al compañero.

Trabaje con A y encuentre ejemplos de personas del otro sexo que le resulten atractivas a A. Deje que A tenga presente esta situación y realice el anclaje.

Después pídale a A que mire a su compañero con nuevos ojos, y mientras A realiza esto, dispare el ancla y observe la reacción de A.

Anclaje en parejas 4

Situación: A quiere a B, pero no le parece atractivo sexualmente.

Continuación del trabajo con A:

1. Encontrar ejemplos deseados

«A, ¿cuándo le resultan atractivos los hombres?»

2. Inducir una reacción y hacer el anclaje

«Quisiera pedirle que se imaginara hombres atractivos y que para ello, recorriera todos los canales sensoriales». (Anclaje)

3. Disparar el ancla
«A, mire ahora a su compañero y obsérvele con nuevos ojos». (Al mismo tiempo, disparar el ancla)

4. Calibrar
C observa la reacción de A.

2. *Reencuadre* en pareja

Un nudo calibrado no sólo se puede cambiar con un anclaje, sino también con un *reencuadre* en pareja. A este respecto, un *reencuadre* es muy apropiado cuando existen malentendidos. Por ejemplo, A entiende un mensaje de B distinto a como B lo había pensado.

Si desea realizar *reencuadre* en pareja, no le es posible practicar con sustitutos que representen a dicha pareja. Tiene que trabajar con un problema real y ambos miembros de la pareja tienen que estar presentes. Y es que en un *reencuadre* en pareja se trata de superar una reacción no deseada de uno de los miembros, a través del hallazgo de nuevos caminos de comunicación por parte del otro miembro.

Podría ser conveniente, no obstante, practicar los pasos sueltos de este procedimiento con una simulación. Si desea dominar dichos pasos, empiece de nuevo con un pequeño grupo, en el que A encuentra una reacción indeseada dentro de un nudo calibrado con un compañero.

En el siguiente paso, C, que hace las veces de terapeuta-asesor de PNL, identifica el mensaje recibido por A: a este fin, C pide a B que produzca el estímulo desencadenante (X) para la reacción indeseada de A. C ancla la reacción de A, intercepta la conducta de B, mantiene el anclaje en A y le pregunta a A qué mensaje recibe cuando B manda el estímulo desencadenante (X).

A continuación, C identifica qué mensaje quería mandar B, preguntándole a B si el mensaje que A ha recibido, era el mensaje que B tenía intención de mandar con el estímulo desencadenante.

Si B contesta negativamente a esta pregunta, C le pregunta a B por el mensaje que tenía intención de mandar y observa la reacción de A. Antes de continuar trabajando, C ha de garantizar que B quiere mandar el mensaje intencionado y que A también quiere recibir este mensaje

Si ambos miembros de la pareja aceptan, C puede buscar un camino adecuado para transmitir el mensaje intencionado de B para A. Para ello existen varias posibilidades. C puede preguntar a B si B conoce caminos por los que transmitir a A el mensaje intencionado de forma aceptable. C le puede preguntar a A, si A conoce caminos a través de los cuales B pueda transmitir con éxito el mensaje intencionado. C puede, no obstante, encontrar otras posibilidades para que B transmita el mensaje y recibir así por parte de A la reacción deseada.

Si se encontraran caminos de esta manera, C permitiría a B que probara la nueva conducta, para averiguar si funciona. Además, esta nueva conducta de B debe ser anclada en el futuro.

Reencuadre en pareja - Ejercicio

A y B = Pareja
C = Asesor
D = Observador

1. Encontrar nudos calibrados

A piensa en una conducta (estímulo desencadenante X) de B, a la que reacciona espontáneamente con un sentimiento desagradable o una conducta indeseada. Por ejemplo, «Me pondría furioso si B levantara las cejas a una afirmación mía».

2. Identificar el mensaje recibido por A y hacer el anclaje

C pide a B que muestre su conducta (X).

C ancla la reacción de A.

C intercepta la conducta de B.

C mantiene el anclaje y le pregunta a A: «¿Qué mensaje recibes, cuando B se comporta de forma X (hace X)?»

3. Identificar el mensaje intencionado de B

C pregunta a B: «¿Es este el mensaje que tenías la intención de mandar al comportarte de esta manera (al hacer X)?»

En caso de respuesta negativa: «¡No lo he pensado de esa manera!»

C pregunta a B por el mensaje intencionado: «¿Qué reacción querías provocar?»

C observa la reacción de A al mensaje intencionado.

4. Garantizar un compromiso

C pide a B que se comprometa a transmitir el mensaje.

C pide a A que se comprometa a recibir el mensaje.

5. Ajuste del mensaje recibido y el intencionado

C encuentra un camino de transmitir a A de forma aceptable el mensaje intencionado.

A través de B:

«¿Alguna vez has recibido por parte de A la reacción que deseabas? ¿Qué has hecho en ese caso?»

A través de A:

«¿Cuándo ha podido B transmitirte esta información? ¿Qué ha hecho para que funcione?»

A través de un modelo:
C encuentra otra posibilidad, para que B transmita el mensaje intencionado, y consiga en A la reacción deseada.

6. Comprobar
C permite a B que ponga a prueba la nueva conducta para ver si funciona.

7. *Future-Pace* (Situarse en el futuro)
C permite que B se imagine una situación futura y compruebe si la nueva conducta se adecua a ella.

3. Transformar nudos calibrados

Siempre que trabaje con parejas, busque la existencia de nudos calibrados. Si descubre un nudo de este tipo, ancle a uno de los miembros de la pareja e interrumpa la conversación en marcha. En este punto siga trabajando con uno de los miembros; habrá de decidir con cuál.

Para tomar esta decisión, déjese guiar por la estructura del problema de relación existente. Si no se establece desde un principio la forma de continuar el trabajo y la persona con la que se va a seguir trabajando, puede ser otra línea de orientación, otra pauta, la que determine el procedimiento. Además del principio diádico y el principio de «No identificación», hay otro principio del trabajo en pareja, y consiste en prestar atención a la simetría entre ambos miembros de la pareja. Al igual que en la estructura de la personalidad de un individuo debe haber un equilibrio ecológico de las partes que conforman su personalidad –que en el trabajo de la PNL se expresa en la organización física simétrica a través de un chequeo ecológico–, también en el marco de un relación debe haber un equilibrio ecológico de los individuos, cuyo fomento ha de ser una tarea suya. Si

actúa según este principio, continuará trabajando o bien con los dos o bien con el más débil o con el que, por ejemplo, muestre un nivel de excitación mayor.

Tras haber anclado a un miembro de la pareja y haber interrumpido la conversación en marcha, mantenga el anclaje y pregunte a la persona anclada qué mensaje le ha llegado y qué reacción indeseada ha provocado. Después pregunte a la otra persona si tenía la intención de mandar este mensaje.

Dependiendo de la respuesta que le den a esta pregunta, proceda de una manera u otra con la continuación del trabajo en pareja.

Si hay coincidencia entre el mensaje mandado y el que se tenía intención de mandar, realice un metaobjetivo del mensaje enviado que sea aceptable para el que lo recibe.

Si con el mensaje mandado no se relaciona ninguna intención especial, realice anclajes en pareja con el receptor del mensaje a través de la ampliación de su repertorio de reacciones.

Si el emisor no había pensado el mensaje tal como lo recibe el receptor, realice un *reencuadre* en pareja.

Transformar nudos calibrados - Procedimiento general

A y B = Pareja
C = Asesor
D = Observador

1. Encontrar un nudo calibrado
A piensa en un estímulo X de B, al que reacciona espontáneamente con un sentimiento desagradable o con una conducta indeseada, por ejemplo: «Me pondría furioso que B levantara las cejas a una afirmación mía».

2. Identificar el mensaje recibido por A y hacer el anclaje

C le pide a B que produzca el estímulo desencadenante X.
C ancla la reacción de A.
C intercepta la conducta de B.
C mantiene el anclaje y le pregunta a A: «¿Qué mensaje recibes cuando B realiza X?»

3. Identificar el mensaje intencionado de B

C pregunta a B: «¿Es este el mensaje que tenías intención de mandar al decir o realizar X de esta manera?»

4a. Trabajar un metaobjetivo aceptable

En caso afirmativo: (por ejemplo: «Quería comunicarle que es tonta»)
C pregunta a B por el metaobjetivo, hasta que éste encuentra uno que sea aceptable para A.

4b. Anclajes en parejas

Si no hay ninguna intención especial: C pone en marcha los anclajes en pareja con A para ampliar el repertorio de reacción de A.

4c. *Reencuadre* en parejas

En caso negativo: «¡No he pensado eso!»
C pregunta a B por el mensaje que tenía intención de mandar: «¿Qué reacción querías provocar con él?»
C busca el compromiso de A y B para un ajuste entre el mensaje recibido y el mensaje intencionado, encuentra un camino de transmitir el mensaje intencionado y comprueba el resultado.

5. *Situarse en el futuro*

C permite que B se imagine una situación futura, y comprueba si la nueva conducta se adecua a ella.



SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA VIDA LABORAL

La transformación de relaciones poco satisfactorias entre las personas no es sólo un tema propio de las salas de consulta de los asesores de la pareja o de los terapeutas familiares. Ayudar a las personas en situaciones difíciles, y solucionar problemas y conflictos forma parte también de las tareas normales de los directivos en la vida cotidiana laboral. No obstante, no pocos de los que se dedican en la vida laboral a servir de mediadores en los enfrentamientos, tienen la experiencia de que al final su gestión no sirve para unir a las personas enfrentadas, sino que las aleja aún más y si pueden, en el futuro apartan las manos de estos asuntos.

Pero los conflictos son algo normal en la vida en común o en el trabajo conjunto de las personas. Puesto que percibimos de forma subjetiva el mundo en el que vivimos y desarrollamos de él modelos distintos, nos diferenciamos principalmente en todas nuestras manifestaciones vitales, partiendo desde la percepción que tenemos de nuestra conducta, nuestras capacidades y nuestras convicciones,

hasta nuestras evaluaciones, motivos o intereses. Y muchas veces partimos de la idea de que los demás también ven el mundo como lo hacemos nosotros. Por esta razón, es casi inevitable acabar en conflictos, cuando entre las personas existen contactos, relaciones o incluso dependencias, como es el caso de las relaciones de pareja o de la vida laboral.

1. Mediar en los conflictos de intereses

El tema de conflicto más habitual son los intereses. Nuestra forma de sociedad económica se basa en un sistema de competencias. Mucha gente aspira a cosas o posibilidades en las que no todo el mundo puede participar por igual, porque son «escasas». Precisamente por lo que más enfrentamientos suele haber es por aquello que no todos podemos tener. Y un enfrentamiento como éste se puede extender hasta un punto en el que los contendientes sean incapaces de llegar a una reconciliación. Puesto que una empresa no se puede permitir que sus empleados rompan la comunicación y la cooperación entre ellos, tiene que mediar un directivo.

Una forma sencilla de mediación en un conflicto de intereses se puede practicar en un grupo de cuatro. Dentro de él, A y B son las partes enfrentadas en conflicto, C es el mediador y D es el observador. Una vez que A y B han imaginado un conflicto de intereses, C comienza con la mediación. El primer paso consiste en el acuerdo de ambas partes en la mediación de C en el conflicto y en obtener el permiso de aquellas para que C pueda interrumpirla. Al tiempo, C presta atención a la *sintonía* de A y de B y al acuerdo congruente de las partes en conflicto para un trabajo en conjunto.

Después, C anima primero a A y luego a B a que expliquen lo que quieren, a que comuniquen el punto de vista y los intereses de cada uno respecto a la situación dada. Entretanto, C refleja (*Pacing*) a través de un diálogo controlado y calibra, basándose en la fisiología de compromiso de A y B.

A continuación, C pregunta a ambas partes qué necesidades quieren satisfacer con su propia solución, toma nota de esto y a partir de ello formula un marco de conformidad. Una vez que C haya comprobado fisiológicamente el consentimiento de A y B, pide a ambas partes que juntos, en un *brainstorming*, busquen otras alternativas para la solución del conflicto y que las pongan por escrito. De estas alternativas complementarias se tacharán las que no coincidan con las necesidades mencionadas por A y/o B. De esta manera, sólo quedarán las soluciones en las que ambos estén de acuerdo.

Tras una posterior prueba y valoración de las alternativas que han quedado, la elección de la mejor y la aceptación de la responsabilidad de la elección por ambas partes, C pregunta cómo pueden ambos garantizar que se comportarán de esta manera la próxima vez que haya un conflicto de intereses.

Mediar en un conflicto de intereses - Ejercicio

A y B: Las partes en conflicto
C: El mediador
D: El observador

1. Encontrar un conflicto de intereses
A y B imaginan un conflicto de intereses.

2. *Sintonía* y compromiso de trabajo con ambos
C busca el consentimiento de ambas partes para su mediación en el conflicto y el permiso para poder interrumpirla.

3. *Reflejo* de A y B
C anima primero a A y luego a B a que presenten su propia solución al conflicto de intereses, realiza un diálogo controlado *(Backtrack)* y calibra la fisiología de compromiso de A y B.

4. Establecer las metanecesidades
C pregunta a ambas partes sobre las necesidades básicas que han de ser satisfechas con la solución propuesta y lo anota de forma visible para ambos.

5. Encontrar marcos de consentimiento y probarlos
C encuentra una formulación de un objetivo, con el que tanto A como B pueden estar de acuerdo, y comprueba en A y B la fisiología de compromiso.

6. *Brainstorming* para alternativas de solución
C motiva a A y B a buscar otras alternativas de solución y a anotarlas.

7. Evaluar las alternativas de solución
De estas alternativas se tachan las que no coincidan con las necesidades básicas de A y B. De esta manera, sólo quedarán las soluciones en las que ambos estén de acuerdo.

8. Sopesar las ventajas y desventajas de las alternativas que quedan
C motiva a A y B a que evalúen las ventajas e inconvenientes de las alternativas que quedan.

9. Elección, decisión y aceptación de la responsabilidad
C anima a ambas partes a elegir la mejor solución, a decidirse y a aceptar la responsabilidad de dicha elección.

10. Ritual de confirmación y *Situarse en el futuro*
C pregunta a A y a B cómo pueden ambos garantizar que se comportarán de esta manera la próxima vez que haya un conflicto de intereses.

2. Conversación de mediación y para la solución del conflicto *(según John Grinder)*

John Grinder presenta un modelo de intervención, que ante todo utiliza los elementos no verbales de interacción para una solución del conflicto. Según John Grinder, en la conversación de mediación y solución primero se trabajan los nudos calibrados de una manera especial. Después se somete al estímulo desencadenante de un nudo calibrado que aparece, a lo que se llama una prueba de relevancia. Si en esta prueba de relevancia queda claro que en este estímulo se esconde una información importante para la consecución del objetivo, se incorpora esta información en la postura de negociación del emisor y con ello se amplía la determinación del objetivo de ambas partes del conflicto. Si la prueba de relevancia del estímulo desencadenante no da como resultado ninguna información importante para la determinación del objetivo, el asesor le propone al emisor un *reencuadre* y después pide la renuncia a la conducta verbal o no verbal en cuestión.

Antes de poder dominar el procedimiento de mediación en un conflicto, habrá de grabarse en la memoria otro paso más de este modelo; se trata de la inducción de la llamada «fisiología del séptimo cielo». Esta fisiología muestra a alguien que ya se imagina con mucha intensidad la satisfacción de las propias necesidades. En una conversación de solución de un conflicto, la fisiología del séptimo cielo está encaminada a poner en contacto las partes en conflicto con sus necesidades, en concreto con las necesidades cuya satisfacción es importante para la salvaguardia de las propias posturas o de las propias exigencias dentro del conflicto.

Para la producción de esta fisiología, induzca a través de un cambio en el marco de referencia temporal, un trance en el que pueda crear este estado fácilmente.

La fisiología del séptimo cielo

1. Marcos «como si»

«Imagínese que este conflicto (esta disputa, este enfrentamiento) hubiera desaparecido (se hubiera terminado) en su pensamiento... y sus necesidades hubieran quedado satisfechas al cien por cien...

(Tiene que producirse un cambio fisiológico)

2. Instrucciones para la búsqueda de una solución

...y que, de forma sorprendente, la solución también fuera aceptable para su pareja, ... lo que, sin embargo, en este momento tiene poca importancia para usted, porque se trata de que usted se imagine cómo sería la situación si sus exigencias (sus deseos, sus necesidades) se vieran satisfechas...

(Tiene que aparecer la fisiología del séptimo cielo)

3. Más instrucciones de búsqueda

... no tiene que acordarse de las particularidades de la solución, sino sólo de que la solución está en su pensamiento, ... y posteriormente puede alegrarse de ello... y muy en especial se puede alegrar, porque es posible que más tarde se dé cuenta, ... de que, asombrosamente, la solución quizá sea aún más ideal de lo que pudo haber percibido durante la negociación del conflicto... y le puede resultar claro lo importante que es para usted... que el enfrentamiento de entonces haya desaparecido completamente de su pensamiento, ... y mientras se alegra de esto, ... puede prestar mucha atención a qué es lo que hace que esta experiencia sea por primera vez lo que es para usted, ...

(Asentimiento ideomotor - fisiología del séptimo cielo estable)

4. Reducción
... exactamente ... Y con esta respuesta quisiera pedirle que regresara aquí nuevamente, a su manera y a su ritmo...
(Reorientación)

5. Petición de información
... y que traiga la información de la que acaba de ser consciente y que nos comunique qué es lo que ha de garantizar la solución que buscamos».

Una vez que usted tenga ya la capacidad de inducir una fisiología del séptimo cielo, puede proponerse practicar la conversación para la mediación de un conflicto o para la solución de un conflicto según John Grinder, en un grupo de cuatro personas. A y B serán las partes en conflicto, bien un matrimonio, unos socios o un trabajador y un directivo, que se imaginan el contenido de dicho conflicto. C es el mediador y D es el observador.

C comienza la conversación de mediación con la tarea de crear para ambas partes un *rapport* (sintonía) sólido y estable. Para ello, C habla primero con cada parte, o sea uno por uno, y recaba el consentimiento de ambos para que sea C el que represente al mediador. Una vez que cada uno en solitario tenga claro que acepta a C como mediador, se reúnen los tres y C vuelve a pedir el consentimiento de ambas partes para que él sea el mediador y el permiso para que C pueda interrumpir la conversación.

Después, C comprueba en primer lugar si ambas partes son capaces de tomar decisiones vinculantes. En este llamado «chequeo de autorización», C pregunta si las partes en conflicto o una de ellas es (son) el representante(s) de los intereses del grupo, y si es así, si está(n) autorizado(s) a tomar decisiones y si quizá puede haber aún alguna condición previa poco clara para un acuerdo vinculante.

Un chequeo de autorización como éste no sólo es importante para situaciones de negociación y de solución de conflictos en el mundo laboral con los representantes de otras empresas o departamentos, etc., sino también para las situaciones de solución de conflictos en el ámbito privado, como por ejemplo, cuando, en los casos de separaciones, uno de los miembros de la pareja ha iniciado una relación nueva con otra persona.

Sólo cuando queda garantizado que los dos interlocutores de esta conversación pueden tomar decisiones vinculantes, C construye un marco de acuerdo, para el que C ha de recibir de ambas partes un consentimiento congruente. Así pues, C procede elaborando primero un marco mínimo del objetivo, que contiene la disposición o el convencimiento de que A y B juntos, aquí y ahora, en un conflicto dado, quieren llegar a una solución. Después, C crea el marco real del objetivo. Para ello, C utiliza la intervención del «séptimo cielo» y averigua así qué metaobjetivos o metanecesidades debe garantizar una solución para ambas partes del conflicto.

Si este marco del objetivo de ambas partes admite su consentimiento, C prueba con qué criterios establecen las partes la consecución de su objetivo, permitiendo que se desarrolle el procedimiento de evidencia (especificación de un objetivo en el plano perceptivo). A continuación, y no antes, se pasa a buscar ideas para soluciones concretas.

Durante esta fase, C presta especial atención a la posible aparición de nudos calibrados. Si C descubre uno de estos nudos, ha de realizar una prueba de relevancia con el miembro de la pareja o la parte en concreto que ha mandado el estímulo desencadenante (ancla) para la reacción al problema.

Si en la prueba de relevancia de la conducta desencadenante se descubre información relevante para el objetivo, C ayuda al emisor a introducir esta información en su postura en la negociación como un complemento de ésta. C incorpora este complemento en el marco del objetivo y cuida de que haya un consentimiento congruente

por ambas partes para la nueva, es decir, ampliada, determinación del objetivo.

Si en la prueba de relevancia de la conducta desencadenante no se descubre ninguna información relevante, C somete al emisor a un *reencuadre* y le pide que renuncie a esta conducta en el posterior transcurso de la conversación.

Una vez alcanzado un acuerdo, C hace de abogado del diablo y pone en duda este acuerdo de manera casual, advirtiendo de los muy posibles y complicados desarrollos. Tal manera de proceder recibe el nombre de «técnica de Colombo», por la serie policíaca norteamericana.

En caso de ruptura del acuerdo, C seguirá trabajando con un marco del objetivo diferente.

Conversación de mediación y para la solución de un conflicto - Ejercicio

Según John Grinder
En caso de situaciones de negociación con posiciones contrarias muy fuertes.

1a. Crear una *sintonía*
C habla con cada miembro de la pareja o parte en concreto por separado y recaba el consentimiento de ambos para que C haga de mediador.

1b. Crear una *sintonía* en pareja
C recaba de ambas partes juntas su consentimiento para que represente el papel de mediador y su permiso para que interrumpa la conversación, si lo cree necesario.

2. Comprobar la autorización

«¿Son ustedes, o lo es uno de ustedes, representantes del interés del grupo?». En caso afirmativo: «Está usted autorizado, sin ninguna conversación previa o ningún tipo de asesoría, a llegar a acuerdos vinculantes con otros miembros del grupo al que usted representa, aquí y ahora».

3. Crear un marco de consentimiento

C elabora y formula un marco de consentimiento, para el que C debe recibir de ambas partes un beneplácito congruente.

3a. Marco mínimo

C elabora a continuación un marco mínimo del objetivo, que mantenga la disposición (o el convencimiento), a llegar a una solución «juntos, aquí y ahora» en un conflicto dado.

3b. Marco elaborado del objetivo

C elabora con la intervención del «séptimo cielo», los metaobjetivos o las metanecesidades de ambas partes del conflicto con posturas totalmente contrarias.

4. Realizar un proceso de evidencia

C pregunta a ambas partes por sus criterios para la consecución del objetivo: «¿En qué reconocería (VAKO) el momento en que se ha alcanzado una solución? Entonces, ¿qué fenómeno perceptible o acontecimiento es para usted una muestra clara de que se ha alcanzado una solución?»

5. Buscar soluciones concretas

C permite que ambas partes busquen ideas para soluciones concretas *(down-chunks).*

6. Prueba de relevancia

Si durante esta fase aparece un nudo calibrado con una fisiología conflictiva:

Dirigido al «emisor»: En su última declaración ha marcado la palabra... de esta manera... (reproducirlo lo mejor posible)»; *y/o:* «En su última declaración ha usado el gesto... (reproducir o describir). ¿Hasta qué punto es relevante la información que hay contenida en ese gesto o en esa acentuación para la consecución de su objetivo, sobre el cual ha alcanzado ya hace un momento el consentimiento?

Si existe una relevancia fundada:

7a. Ampliación del marco del objetivo

Si durante la prueba de relevancia de la conducta desencadenante, aparece una información relevante para el objetivo, C ayudará al emisor a introducir esta información en su postura en la negociación como un complemento de ésta. C incorpora este complemento en el marco del objetivo y cuida de que haya un consentimiento congruente por ambas partes para la nueva, es decir, ampliada, determinación del objetivo.

Si no existe esta relevancia:

7b. *Reencuadre* y petición de renuncia

«Puedo pedirle que se imagine de nuevo qué energía, con toda seguridad muy importante para su vida (para el proceso de solución del conflicto, para el futuro, etc.), y qué información de relevancia está contenida en esta acentuación (en este gesto) ... *(esperar la respuesta fisiológica)* ... y quizá pueda, sin necesidad de expresarlo, desarrollar ideas, ... cuándo, dónde y en presencia de quién podría insertar de manera más eficaz esta energía e información, resultándole más oportuno que aquí y ahora... *(esperar la respuesta*

fisiológica) ... cuando lo haya hecho, me gustaría pedirle que, en el posterior transcurso de nuestra conversación y en interés de nuestro objetivo conjunto, renuncie a ello.

8. Hacer de abogado del diablo
Tras haber llegado a un acuerdo, C utiliza la técnica de Colombo, preguntando más o menos casualmente: «Sí, pero ¿qué pasa si...? (ideas referentes al contenido o al desarrollo del acuerdo que pueden dificultarlo o hacerlo imposible durante algún tiempo).

En caso de ruptura del acuerdo, C seguirá trabajando con un marco del objetivo diferente.

3. Escuela del deseo - Modelo simplificado

Otro modelo de intervención de la PNL en el conflicto entre dos miembros de una pareja o entre dos partes enfrentadas, es el que desarrolló Thies Stahl y que se conoce como *Escuela del deseo*. En este proceso se les pide a las partes implicadas que transformen los reproches y las críticas dirigidas contra el otro en deseos hacia él. También las restricciones y las condiciones previas para la satisfacción de este deseo se transforman en sucesivos deseos de uno hacia el otro. Las partes implicadas en el conflicto acaban pues llegando a un acuerdo a través de una permanente transformación de los reproches, las condiciones previas y las restricciones en deseos.

Si desea probar esta escuela del deseo, tiene que empezar por representar el papel de C dentro de un pequeño grupo y hablar con cada parte en particular para recibir su conformidad a su papel de mediador. A continuación, reciba esta conformidad de ambas partes o miembros de la pareja en conjunto, llegue a un compromiso de

trabajo y consiga el permiso para interrumpir la conversación, si lo estima preciso.

Después empiece con una de las partes del conflicto, A, a transformar el primer reproche en un deseo. Tenga cuidado de que el deseo se formule de forma concreta y en el plano de la conducta y también de que se corresponda con los criterios de lo que se podría llamar «lo bien hecho», es decir, con enunciados que no contienen eliminaciones, generalizaciones ni distorsiones.

Una vez que se haya asegurado de que el deseo queda así formulado, diríjase a B y compruebe si sabe qué tiene que hacer exactamente para satisfacer este deseo de A. Si no es así, cuídese de que B reciba la información necesaria.

Sólo cuando B sepa con exactitud lo que tiene que hacer para satisfacer el deseo de A, pregunte si B está dispuesto a satisfacer dicho deseo. Si no dice que sí claramente, haga un *reencuadre* de esta reacción, preguntando por la intención positiva, o sea, por lo que desea alcanzar para sí o para la relación. Esta intención positiva puede expresarla después como una metanecesidad de B y transformarla en un deseo de B hacia A.

Si B contesta afirmativamente a su pregunta sobre su disposición a la satisfacción del deseo, averigüe cuál es su condición previa. Deje claro si A piensa aceptar tal condición. Si A puede hacerlo, todo está correcto; pero si A no acepta la condición, transforme la condición de B en un deseo de B hacia A.

A continuación, examine otra vez este deseo en A. Después aclare si A sabe lo que A tiene que hacer para satisfacer este deseo y acto seguido, si A está dispuesto a ello. Tras esta comprobación se trata de nuevo, en caso necesario, de aclarar las posibles condiciones y/o transformarlas en otro deseo, hasta que A y B lleguen a un acuerdo en lo que respecta a este primer deseo. Después, diríjase a la otra parte y realice el mismo proceso con un reproche o una crítica que ésta haga.

Alargue este procedimiento tanto tiempo como sea preciso hasta alcanzar un acuerdo al que usted ponga fin con un ritual de confirmación, pidiendo a las partes del conflicto que dejen claro cómo pueden garantizar que se acordarán de este proceso de negociación realizado hasta aquí en el próximo conflicto.

Escuela del deseo - Ejercicio del modelo simplificado

En caso de situaciones de negociación con fuertes posiciones contrarias.

1a. *Sintonía* en solitario
«¿Estás de acuerdo en que yo haga las veces de mediador en vuestro conflicto, para ayudaros a alcanzar vuestro objetivo más rápidamente o con más eficacia?»

1b. *Sintonía* en pareja y compromiso de trabajo
«¿Estáis los dos de acuerdo con que yo medie entre ambos en vuestro conflicto, para ayudaros a alcanzar vuestro objetivo más rápidamente y con más eficacia?»
«¿Estáis dispuestos los dos a aprender algo para tratar este conflicto o en general cualquier conflicto, de tal manera que quede garantizado que los dos podéis sacar de ello un beneficio?»
«¿Está bien si yo os interrumpo en un determinado punto para ayudaros a llegar a vuestro objetivo de forma más conveniente o con mayor rapidez?»

Empezar con una de las partes del conflicto y tener presente la sintonía para la otra.

2. Transformar un reproche de A en un deseo de A hacia B

Dirigirse a A: «¿Cuál es el deseo verdadero que se esconde tras la crítica hacia B, tras el reproche hacia B? ¿Qué deseas en realidad? ¿A qué en concreto te refieres en el plano de la conducta? (Tener presentes los criterios de «lo bien hecho»).

3. Comprobación en B

Dirigirse a B: «Supongamos que estarías dispuesto a satisfacer el deseo de A: ¿Sabrías qué tendrías qué hacer exactamente? (Procedimiento de evidencia: ¿Cómo sabes que estás satisfaciendo el deseo de A?) En caso de respuesta negativa, pedirle a A las informaciones correspondientes.

4. Disposición de B

Dirigirse a B: «¿Estás dispuesto a satisfacer el deseo?»

Si no hay una respuesta afirmativa clara por parte de B:

5a. *Reencuadre*

«¿Cuál es la intención positiva, la metanecesidad, que hay detrás? ¿Qué quieres alcanzar con ella para ti o para la relación?». Transformar la metanecesidad de B en un deseo de B a A.

En caso de un acuerdo condicionado por B:

5b. Establecer y trabajar las condiciones

Si las condiciones de A no son aceptadas, transformar las condiciones de B en deseos de B hacia A.

6. Comprobar el deseo de B en A

Dirigirse a A: «Has oído lo que la otra parte desea. Supongamos que aceptaras satisfacer el deseo, ¿sabrías qué tendrías que hacer exactamente? ¿Estás dispuesto a ello? ¿Existen condiciones para tu disposición?, etc.

7. Trabajo con un reproche de B

8. Ritual de confirmación... y *Situarse en el futuro*
«¿Cómo garantizaríais ambos que la próxima vez que lo necesitéis, os acordaréis de este proceso de negociación, mostrando respeto el uno por el otro?

4. Escuela del deseo - Modelo ampliado

Hay diferentes modelos en la escuela del deseo. La siguiente versión presenta un modelo muy extenso. Este procedimiento especifica muy en detalle el modo de proceder del asesor de PNL para casi todas las reacciones de las partes en conflicto que puedan surgir. Con este modelo, usted puede dominar el proceso exacto a seguir para la tarea de mediación o solución en situaciones de conflicto.

En este modelo es conveniente también que usted domine previamente ciertos pasos aislados, antes de probar el proceso entero en su pleno desarrollo.

También en este procedimiento que trabaja sobre el conflicto se induce la fisiología «del séptimo cielo», para poner en contacto a las partes de dicho conflicto con su necesidades. Thies Stahl llama al procedimiento para la inducción de esta fisiología «Exploración de la metanecesidad».

Para desarrollar este modelo es necesario practicar ampliamente las formulaciones para la transformación de los elementos de un nudo calibrado en deseos y las intervenciones para garantizar la perfecta realización del deseo (siguiendo los criterios de «lo bien hecho»).

a. Formulaciones para la transformación de los elementos de un nudo calibrado en deseos

Los nudos calibrados son modelos de conducta, que consisten en que A muestra una conducta que se convierte en el estímulo desencadenante (ancla) de una reacción no deseada de B (fisiología conflictiva), y esta reacción a su vez se convierte también en el estímulo desencadenante de una reacción no deseada de A. Si usted desea deshacer tales nudos dentro de la mediación de un conflicto en la vida laboral, no siempre serán adecuados modelos de intervención tales como el anclaje en pareja. Es más oportuno en el contexto profesional utilizar los nudos calibrados como hace John Grinder, es decir, tras una prueba de relevancia, bien ampliar los marcos del objetivo o bien realizar un *reencuadre*.

Pero también puede realizar un *reencuadre* de dichos nudos calibrados de otra manera. Puede transformar bien un estímulo o una reacción de este nudo en deseos y negociar sobre su satisfacción. Para inducir un *reencuadre* como éste, va a necesitar unas formulaciones concretas.

Imagine que el nudo calibrado consiste en que A dice: «¡Eres un aguafiestas!», y B reacciona a esto con una fisiología conflictiva. Entonces y tras crear un *estado de transición* para ambos, puede usted dirigirse a A (el emisor del estímulo desencadenante) y verbalizar su percepción: «Hay pues algo que usted percibe en su pareja en determinados momentos, que le haría ponerle la etiqueta de "Eres un aguafiestas", y esto provoca en usted una experiencia muy intensa». Después le puede preguntar a A: «¿Podría concentrarse en esta experiencia y proceder de tal manera que sea capaz de formular con ella un deseo que pueda dirigir a su pareja?».

Pero también puede dirigirse a B con las palabras: «... y que provoca en usted una experiencia intensa...», y decirle: «¿Podría concentrarse en esta experiencia y proceder de tal manera que sea capaz de formular con ella un deseo que pueda dirigir a su pareja?».

b. Intervenciones para garantizar la correcta realización del deseo

En la formulación de los objetivos ya se dieron a conocer los criterios de «lo bien hecho», según los cuales dichos objetivos debían formularse. Los objetivos correctamente formulados deben:

1. Estar en el propio ámbito de competencia del afectado, o sea, poder ser iniciados por él y también poder ser mantenidos.
2. Ser específicos a la situación o estar «bien contextualizados».
3. Estar formulados positivamente, o sea, que no contienen ninguna negación.
4. No contener ninguna comparación.
5. Mostrar un pequeño *feedback* (proceso de respuesta).
6. Ser concretos desde un punto de vista específicamente sensorial.

Los deseos correctamente formulados deben además:

7. Ser formulados como «Mensajes-Yo» (mensajes en primera persona), por ejemplo: «Me gustaría que tú...»
8. Han de estar formulados en modo indicativo.
9. No deben contener ciertas palabras como: «Al menos, al final, por una vez, siempre, eternamente...», tampoco estar en relación con formulaciones negativas o expresadas en subjuntivo.

Es tarea del asesor ayudar a las partes en conflicto a formular correctamente un deseo. Para este propósito puede realizar la pregunta: «¿Qué haría tu pareja –cuándo, dónde y cómo–, si satisficiera tu deseo de... (Cita de la última formulación del deseo)».

En la siguiente lista, encontrará ejemplos en los que el enunciado de un deseo (a) no cumple con los criterios de «lo bien hecho», mientras (b) muestra la manera correcta de hacerlo respetando dichos criterios.

a. «¡Tu madre no tiene que inmiscuirse siempre!»
b. «Me gustaría que hablaras con tu madre y le dijeras que nosotros dos solos decidimos a qué escuela debe ir nuestro hijo».

a. «¡Quiero que me ames!»
b. «Me gustaría que de vez en cuando te dedicaras sólo a mí».

a. «¡No me gruñas todo el rato!»
b. «Me gustaría que me hablaras con un tono normal cuando tratamos algún asunto».

a. «¡Quisiera que tuvieras más éxito!»
b. «Me gustaría que emprendieras nuevas acciones para ganar clientes».

a. «¡Quiero que adelgaces de una vez!»
b. «Me gustaría que siguieras una dieta en la que sólo consumieras 1.500 calorías al día, y que fuera rica en proteínas y verduras y pobre en hidratos de carbono».

a. «¡Quiero ser tomado en serio!»
b. «Me gustaría que me miraras, me escucharas y me dieras tu opinión, cuando por la noche te cuento cómo me han ido las cosas durante el día».

a. «¡Deberíamos hablar más el uno con el otro!»
b. «Me gustaría que desayunaras conmigo por las mañanas y que habláramos sobre lo que queremos hacer juntos durante el día y sobre lo que va a hacer cada uno en particular».

a. «¡Ojalá viera que acabas el bachillerato!»
b. «Me gustaría que acabaras el bachillerato».

a. «¡Deja ya de fumar de una vez!»
b. «Me gustaría que fueras a un médico-naturista y que te ayudara a dejar de fumar con acupuntura».

Cuando haya trasladado a deseos las formulaciones para la transformación de los elementos de un nudo calibrado y también haya hecho las intervenciones para garantizar la correcta realización de un deseo, puede practicar el modelo ampliado de la escuela del deseo.

A y B tendrán nuevamente la tarea de ponerse de acuerdo sobre la relación social y el conflicto que van a representar. Usted, como C, les hablará a continuación a cada uno en particular primero y después a ambos juntos para crear una *sintonía* y recibir su consentimiento para que actúe de mediador.

En el caso de que no pueda establecer la *sintonía* o no reciba el consentimiento para ser el mediador, compruebe si una de las partes podría tener la sensación de estar aliada a la otra. Compruebe si quizá usted, de forma involuntaria, puede haber reflejado más a una de las partes que a la otra o si, por ejemplo, está sentado más cerca de una o si puede haber algo que se le haya mostrado a usted sólo de forma parcial. Si no es este el caso, también podría ser que algunos asuntos pendientes –algún compromiso existente entre ambos o la falta de autoridad– obstaculizaran el consentimiento. Su tarea es entonces garantizar el principio de «no identificación» y aclarar los asunto pendientes, antes de proseguir.

Si se produce el consentimiento, éste debe mostrarse en una clara fisiología del sí, antes de que pueda proceder a formular un compromiso de trabajo. Con este fin pregunte si ambos están dispuestos a aprender algo para tratar este conflicto, y todos los posibles conflictos futuros, de tal manera que se pueda garantizar que ambos han sacado un beneficio.

Si a esta pregunta no recibe una respuesta clara, sino algo parecido a un «sí» o un «no», tendrá que seguir trabajando con la parte

afectada. Para este trabajo individual tiene usted varias posibilidades. Por un lado puede transformar la objeción en una condición. Puede hacer un *reencuadre* de la objeción o utilizar otro procedimiento que lleve al consentimiento.

En caso de consentimiento, salte al paso tercero y pida permiso para poder interrumpir la conversación si fuera necesario. También en este caso hay dos posibilidades de reacción. Si le responden «sí» o «no», pase de nuevo al trabajo en particular con cada parte, en el que transforma las objeciones en condiciones, realiza un *reencuadre* de las objeciones y después formula de nuevo las preguntas. El consentimiento verbal tiene que ir acompañado de una clara fisiología del sí, antes de poder pasar al siguiente paso y formular una definición de la relación. Pregunte a ambas partes si dirían que tienen una relación el uno con el otro en la que uno está autorizado a tener deseos hacia el otro, en la que está permitido formular demandas y en la que se puede negociar sobre los deseos.

Si a esta pregunta no se contesta con ningún claro consentimiento, continúe con el trabajo en particular con cada parte, en el que se transforman las objeciones en condiciones, o se puede hacer un *reencuadre* o trabajar con credos. Si recibe el consentimiento, empiece a trabajar con una de las partes. Asegúrese de que a la otra le parece bien tal cosa. Si no es así, haga una nueva proposición y negocie hasta que estén de acuerdo en quién empieza.

En este paso comienza la verdadera «escuela del deseo». Diríjase a la parte A, tome un reproche o una crítica suya hacia la otra parte y pídale a A que formule este reproche o esta crítica en un deseo hacia B. Al tiempo, pídale que formule el deseo de tal manera que B pueda saber lo que tiene que hacer para satisfacer dicho deseo. Se trata pues de una formulación del deseo en el plano de la conducta.

Seguramente no tendrá éxito de inmediato con esta petición. Por esta razón, es importante comprobar con exactitud la formulación que ahora hace A. A continuación, compruebe si la formulación

está realizada correctamente, es decir, si cumple con los criterios de lo bien hecho, y esté atento por si acaso la formulación no cumple con dichos criterios, necesarios para la correspondiente transformación. Además de este chequeo lingüístico, haga también un chequeo fisiológico. ¿Puede constatar la existencia de un nudo calibrado con una fisiología conflictiva? Si descubre un nudo calibrado, tendrá que trabajar con él.

Para ello puede realizar un *reencuadre* en pareja o proceder tal como quedó reflejado más arriba en el «Punto 1. Formulaciones para la transformación de los elementos de un nudo calibrado en deseos», es decir, transformar o bien un estímulo y/o una reacción de este nudo en un deseo y negociar sobre su satisfacción.

Si tiene un deseo formulado correctamente (según los criterios de lo bien hecho) y no descubre ningún nudo calibrado o ha trabajado en el momento oportuno con un *reencuadre*, puede saltar al siguiente paso y comprobar si B sabe con exactitud qué conducta debería ser mostrada para satisfacer el deseo de A. Si no hay un «sí» o un «no» claro, haga observar que la pregunta fue formulada en subjuntivo y que esta pregunta no significa todavía el acuerdo a satisfacer el deseo. Si B no sabe todavía cómo satisfacer el deseo de A, aporte usted las informaciones pertinentes. Si aquí aparece un nudo calibrado, tendrá que trabajar con él otra vez. En caso de respuesta afirmativa, salte al siguiente paso.

En este paso, usted va a conseguir la disposición de la parte B a satisfacer el deseo de A. Si admite esta disposición, sáltese el siguiente paso y vaya al paso V.

Resultaría interesante que en este punto no se diera la disposición de B a la satisfacción del deseo de A. Aquí se trataría pues de integrar las condiciones y las restricciones de B. Para ello, pregúntele a B primero si hay condiciones o restricciones bajo las que B pudiera satisfacer el deseo de A.

Si la respuesta se contesta con un «sí», pregunte de qué condiciones o restricciones se trata. Si se las menciona, compruebe si A

puede aceptarlas enseguida. Si A da su consentimiento, usted puede ir al último paso y conseguir la disposición de B para la satisfacción del deseo de A con las correspondientes condiciones y restricciones. Conseguido el consentimiento, puede continuar yendo al paso V.

Si, no obstante, A no pudiera aceptar estas condiciones, tendría que volver con ellas al paso I. La condición de B se convertiría en el deseo de B hacia A y como tal ha de continuar siendo trabajada.

Si B no contesta claramente a las condiciones o las restricciones, realice un trabajo en particular con B. Éste puede consistir en un *reencuadre* de la vacilación o de las circunstancias que hacen que B no pueda nombrar dichas condiciones o restricciones.

Si B responde con un «no» a la pregunta de si hay condiciones o restricciones bajo las cuales B pueda satisfacer el deseo de A, aún queda más trabajo por hacer: Ahora tiene la tarea de elaborar la metanecesidad de B con la intervención de la fisiología del «séptimo cielo». Cuando haya analizado esta necesidad, compruebe si puede convertirse en un deseo de B hacia A. Si B está de acuerdo en esto, pregunte si ambos están dispuestos a negociar sobre ello, y transformar esta metanecesidad de B en un nuevo deseo de B hacia A. Si no hay disposición a negociar sobre este deseo, pruebe una vez más la definición de relación. Si ésta resulta positiva, hay un nuevo deseo de B hacia A para negociar. Pero si la respuesta por parte de A es un «no», realice el mismo procedimiento con A: Elabore la metanecesidad de esta negación con ayuda de la intervención de la fisiología del «séptimo cielo», y compruebe si la metanecesidad resultante se puede transformar en un deseo de A hacia B, sobre el que haya que negociar.

Cuando la «escuela del deseo» haya hecho su recorrido con este primer deseo y haya obtenido el acuerdo sobre el modelo de conducta de B, garantice la realización de este deseo. Para ello puede movilizar una antigua experiencia –cómo ambos llegaron a un acuerdo en alguna ocasión del pasado y lo mantuvieron– a manera de recurso y después tender un puente hacia el futuro con la pregunta de

cómo pueden ambos garantizar que se acordaran de este proceso de negociación la próxima vez.

Si no se puede garantizar la realización del deseo, tendrá de nuevo la tarea de integrar las posibles condiciones o restricciones complementarias. Si también en este punto aparecen tales condiciones o restricciones complementarias, retroceda al paso IV, y durante tanto tiempo como sea necesario hasta que el modelo de conducta quede confirmado.

A continuación comienza el trabajo con el deseo de otro miembro de la pareja o de otra de las partes, con el que la «escuela del deseo» realizará el recorrido de nuevo. Cuando, de la manera ya vista, todos los reproches, las críticas, las condiciones y las restricciones se hayan transformado en deseos susceptibles de ser satisfechos, se haya alcanzado un acuerdo al respecto y quede confirmado el modelo de conducta, pruebe, haciendo de abogado del diablo, la resistencia del acuerdo con la llamada técnica de Colombo, presentando como por casualidad dudas sobre el funcionamiento de este acuerdo a causa de las eventuales situaciones difíciles o circunstancias agravantes que pueden originarse. Si en este punto se rompe el acuerdo, tiene la tarea de continuar trabajando con un compromiso de trabajo transformado y a través de él conseguir el objetivo.

c. Escuela del deseo - Ejercicio del modelo ampliado

Escuela del deseo - Ejercicio del modelo ampliado
1. *Sintonía* «¿Estáis ambos de acuerdo en que yo medie entre vosotros, para ayudaros a alcanzar vuestro objetivo más rápidamente o de forma más eficaz?» (Abordar de lo que se trata. Si es necesario, encontrar una palabra-clave para el conflicto para descubrir anclas negativas).

Respuesta negativa: Identificación y/o aclarar los asuntos pendientes de arreglo.
Respuesta afirmativa: (Debe aparecer una clara fisiología del «sí»). Continuar al paso 2.

2. Compromiso de trabajo *(Outcome-Frame)*
«¿Estáis ambos dispuestos a aprender algo con lo que tratar este conflicto o cualquier conflicto, de tal manera que pueda quedar garantizado que ambos habéis sacado un beneficio?»
Respuesta entre afirmativa y negativa y negativa: Trabajo(s) en solitario:
Transformación de objeciones en condiciones explícitas,
Reencuadre de las objeciones o utilizar otro procedimiento.
Respuesta afirmativa: Continuar con el paso 3.

3. ¿Permiso para interrumpir?
«¿Podéis aceptar que yo os interrumpa en un determinado momento, para ayudaros a llegar a vuestro objetivo más rápidamente o de forma más conveniente?»
Respuesta entre afirmativa y negativa y negativa: Trabajo(s) en solitario:
Transformar las objeciones en condiciones.
Reencuadre de las objeciones (consciente o inconsciente).
Nueva formulación de la pregunta del asesor (¿Anclaje?).
Respuesta afirmativa: (Debe aparecer una clara fisiología del sí). Continuar con el paso 4.

4. Definición de la relación
«¿Diríais ambos que tenéis una relación entre vosotros en la que uno está autorizado a tener deseos hacia el otro, en la que está permitido formular demandas y en la que se puede negociar sobre los deseos?».

Respuesta entre afirmativa y negativa y negativa: Trabajo(s) en solitario:
Transformar objeciones en condiciones.
Reencuadre de las objeciones.
Trabajo con sistemas de creencias.
Respuesta afirmativa: Continuar con el paso 5.

5. Empezar con una de las partes
«¿Quién empieza?»
«¿Estás de acuerdo con ello (pregunta al otro)?»

Respuesta negativa: Nuevas proposiciones y negociaciones sobre ellas.
Respuesta afirmativa: Continuar con el paso 1.

I. Formulación del primer deseo por parte de A
Dirigirse a A: «Si te he entendido bien, tu crítica o reproche está dirigida contra B... Los reproches expresan algo negativo, que puede formularse positivamente en la forma de un deseo. ¿Qué deseas en realidad que haga B? ¿Cuál es el deseo real que se esconde detrás de tu crítica o tras tu reproche? ¿Qué quieres decir en concreto en el plano de la conducta?

a. Chequeo lingüístico
¿La formulación está correctamente realizada (respeta los criterios de lo bien hecho)?
Respuesta negativa: Intervención(es) para garantizar la correcta formulación del deseo.

b. Chequeo fisiológico
¿Existe un nudo calibrado con fisiología conflictiva?

Respuesta afirmativa: Transformación del nudo calibrado a través de un *reencuadre* en pareja o transformación del estímulo o de la reacción en un deseo.

Transformación del estímulo en un deseo:
Dirigirse al emisor del estímulo desencadenante y verbalizar su percepción.: «¿Hay pues algo que tú en determinados momentos percibas en tu pareja y a lo que le puedas colocar la etiqueta... (citar) y que provoque en ti una experiencia intensa?». Continuar preguntando al emisor: «¿Puedes concentrarte en esta experiencia y proceder con ella de tal manera que puedas formular un deseo dirigido a tu pareja?».
Transformación de la reacción en un deseo:
Dirigirse al emisor del estímulo desencadenante y verbalizar su percepción: «¿Hay pues algo que tú en determinados momentos percibas en tu pareja y a lo que le puedas colocar la etiqueta... (citar)?». Después dirigirse al receptor: «...y que provoca en ti una intensa experiencia...», y continuar: «¿Puedes concentrarte en esta experiencia y proceder con ella de tal manera que puedas formular un deseo dirigido a tu pareja?».

Respuesta afirmativa a I.a., respuesta negativa a I.b.: Continuar con el punto II.

**II: Comprobar la comprensión de B
(Procedimiento de evidencia)**
Dirigirse a B: «Supongamos que estuvieras dispuesto a satisfacer el deseo de A, ¿sabrías exactamente cómo tendrías que comportarte para poderlo hacer?»
Respuesta negativa: Advertencia del mediador de que la pregunta se ha formulado en modo subjuntivo y tiempo condicional.

Respuesta negativa: Si no hay suficiente información, buscar informaciones nuevas.
Si existen nudos calibrados, transformarlos adecuadamente.
Transformación del estímulo o de la reacción en un deseo.
Respuesta afirmativa: Continuar con el punto III.

III. Preguntar por la disposición de B
Dirigirse a B: «Así pues, si ahora supieras exactamente cómo tienes que comportarte si desearas satisfacer el deseo de A, ¿estarías dispuesto a satisfacer este deseo?»
Respuesta afirmativa: Continuar con el punto V.
Respuesta entre afirmativa y negativa y negativa: Al punto IV.

IV. Trabajar las condiciones y las restricciones de B
Dirigirse a B: «Hay condiciones o restricciones bajo las cuales tú satisfarías el deseo de A?»
Respuesta afirmativa: ¿Cuáles? ¿Son las condiciones y restricciones aceptables de inmediato?
Respuesta afirmativa: Volver al punto III (con las condiciones y restricciones).
Respuesta afirmativa: Continuar con el paso V.
Respuesta negativa: Vuelta al punto I de forma paralela o secuencial.
La condición de B se convierte en el deseo de B hacia A.
Respuesta entre afirmativa y negativa: Trabajo en solitario con B. *Reencuadre* de la vacilación o de la incapacidad de nombrar.

Respuesta negativa: Exploración de la metanecesidad de B = Inducción de la fisiología del «séptimo cielo».
¿La metanecesidad de B se convierte en el deseo de B hacia A?

Respuesta afirmativa: ¿Hay un compromiso de trabajo para el deseo de B hacia A?
Respuesta afirmativa: Nuevo deseo de B hacia A.
Respuesta negativa: Punto 4. ¿Hay una definición de la relación?
Respuesta afirmativa: Nuevo deseo de B hacia A.
Respuesta negativa: Exploración de la metanecesidad de A = Inducción de la fisiología del «séptimo cielo». ¿Deseo alternativo?
Respuesta afirmativa: ¿Hay un compromiso de trabajo para el deseo alternativo?
Respuesta afirmativa: Nuevo deseo de A hacia B.
Respuesta negativa: Punto 4. ¿Hay una definición de la relación?
Respuesta afirmativa: Nuevo deseo de A hacia B.

V. «Ritual de conformidad» de la pareja, *Situarse en el futuro* para el modelo de conducta de B
«¿Habéis llegado alguna vez a un acuerdo en el pasado y lo habéis mantenido? ¿Cómo lo habéis hecho?»
«¿Podrías garantizar que la próxima vez que lo necesitéis, recordaréis este proceso de negociación con pleno respeto de uno hacia el otro?».

Respuesta negativa: «¿Tienen que ser integradas condiciones o restricciones complementarias?
Respuesta afirmativa: Vuelta al punto IV (ampliado).
Respuesta afirmativa: Al punto VI.

VI. «El abogado del diablo»
Tras la realización del acuerdo, preguntar como por casualidad: «Sí, pero, ¿qué pasaría si... (algo hace su aparición que dificulta la cosa o la imposibilita?» O:
«No, yo no creo que vaya a funcionar; todo me resulta demasiado transparente y débil...»

Si se rompe el acuerdo, continuar trabajando con un compromiso de trabajo transformado *(Outcome-Frame)*.

5. Asesor-mediador en los objetivos escondidos
(según C. y S. Andreas)

En sus ejercicios prácticos, Connirae y Steve Andreas ofrecen uno en concreto basado en las técnicas de negociación, en el que se trata de asesorar a dos personas en conflicto, de las cuales una no quiere revelar lo que desea alcanzar con el proceso de negociación. Connirae y Steve Andreas han transmitido a los asistentes de sus seminarios un procedimiento para tratar estos casos; se trata del *reencuadre en seis pasos*. En un *reencuadre en seis pasos* en su forma básica se trata de encontrar una solución para un problema, con la que estén conformes diversas partes de la personalidad total, el entendimiento consciente, la parte X inconsciente y todas las partes que presentan objeciones. Con frecuencia sucede en este procedimiento que una parte que presenta objeciones se niega a comunicar su intención positiva (su objetivo).

El ejercicio se realiza de la siguiente manera: A, B, C y D son los protagonistas. C es el asesor y determina el contexto en el que se desarrolla el conflicto. Puede ser una negociación comercial o por una herencia o bien se puede tratar de una terapia de pareja o de una separación.

A y B son las partes en conflicto y las que buscan un contenido para el problema en el marco del contexto dado por C. Pueden elegir un arreglo comercial, una ruptura matrimonial o hacer de hermanos que tienen que dividir una herencia. C y D dejan el grupo y entretanto, A y B deciden quién tendrá el objetivo escondido y si habrá alguien más que lo conozca. Después, A y/o B establecen un objetivo escondido, que influirá en la interacción de manera importante. Por ejemplo, uno de los comerciantes tiene que pagar una deuda de mucho dinero y el plazo vence al día siguiente. O uno de los miembros de la pareja tiene un *affaire* que desea continuar. O uno de los hermanos se ha gastado el dinero de la esperada herencia.

Cuando A y/o B hayan determinado el objetivo escondido, llaman de nuevo a C y a D. C es el asesor y tiene la tarea de llegar a un compromiso sobre el objetivo y realizar intervenciones que ayuden a la consecución de dicho objetivo. C tiene además que averiguar que hay un objetivo escondido, y o descubrirlo o proceder con él en secreto, de manera que pueda ser parte de la solución. D es el observador, que apoya a C, haciéndole observaciones y proposiciones. Acabado el proceso, A y/o B aclaran el objetivo escondido a C y D y realizan un *proceso de respuesta*.

Este ejercicio también se puede realizar en condiciones más complicadas. Tales condiciones pueden consistir en que C tenga que proceder en secreto con el objetivo escondido, que sean varias personas las que participan en el conflicto, o que sean dos personas las que sepan del objetivo escondido que es desconocido para los demás.

Asesor-mediador en los conflictos escondidos - Ejercicio
(Según C. y S. Andreas)

A, B, C y D

1. Contexto
El asesor C determina el contexto:
Negociación comercial
Terapia de pareja
Separación

A y B buscan el contenido del problema dentro del marco del contexto dado por C. Serán dos miembros en conflicto que representan:
— Negociación de un arreglo comercial
— Ruptura de una pareja
— Hermanos que se reparten una herencia

C y D abandonan el grupo

2. Montaje
A y B deciden:
1. Quién tendrá el objetivo escondido,
2. Si alguien más lo conocerá.
Después establecen A y/o B un objetivo escondido, que influye en la interacción de manera importante.
— Uno de los comerciantes tiene que pagar una fuerte deuda y el plazo vence mañana.
— Un miembro de la pareja tiene un *affaire*, que desea continuar.
— Uno de los hermanos se ha gastado todo el dinero de la esperada herencia.

3. Negociación

C y D regresan. C es el asesor y reúne informaciones sobre la situación presente y el objetivo y realiza intervenciones para alcanzar dicho objetivo. Una tarea, que forma parte de un acertado trabajo del objetivo, es el hecho de que C tiene que reconocer que hay un objetivo escondido. C tendrá que o bien descubrirlo o proceder de tal manera con él, sin saber qué es, que pueda ser parte de la solución. (Una solución que no tome en consideración el objetivo escondido no funcionará). D es el observador que apoya a C, haciéndole observaciones y proposiciones.

4. Interpretación

A y/o B explican a C cuál es el objetivo escondido y realizan un *proceso de respuesta*.

Condición complicada

C tiene que proceder en secreto con el objetivo escondido.
Son varias las personas que participan del conflicto.
Son dos las personas que participan del objetivo escondido que es desconocido para los demás.

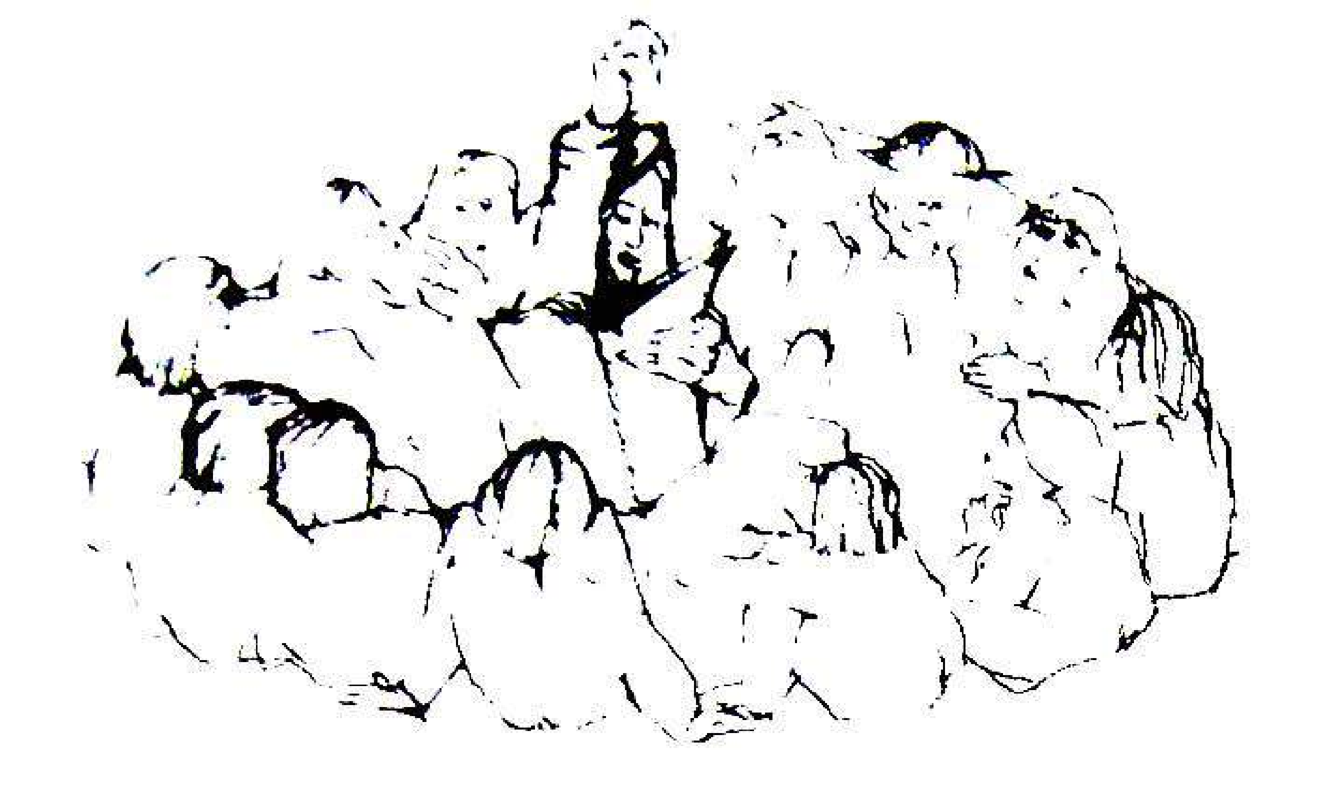




Metáforas

Las historias son con toda seguridad tan antiguas como la propia Humanidad. Ya antes de inventarse la escritura, las informaciones culturales, sociales y morales importantes se transmitían de una generación a otra en forma de mitos, relatos y relaciones de hechos: en anécdotas, parábolas y canciones; en cuentos, fábulas, alegorías e historias. Trataban de figuras reales o inventadas, de dioses, hombres, animales y espíritus. Y aunque no siempre se las creía, las situaciones, experiencias y vivencias que se presentaban en ellas eran bien conocidas por la mayoría de los oyentes.

Lo que atrae la atención de estas historias son los problemas internos y externos. En todas ellas, siempre hay alguien que acaba en una situación complicada, que consigue dominar de alguna manera o deshacerse de ella. Las historias transmiten un mensaje al oyente. Presentan problemas, muestran soluciones para estos problemas y con ello ofrecen al oyente nuevas posibilidades de afrontar los asuntos difíciles de su propia vida.



Así pues, las historias son instructivas. Y puesto que la mayoría de los hombres sólo se dejan enseñar por otros de muy mala gana, las historias resultan muy apropiadas, porque son instructivas de una manera sutil y discreta, aunque a la vez altamente eficaz.

Cuando un asesor de PNL en una sesión con un cliente cuenta una historia, con la intención de hacer posible un proceso de aprendizaje, a esta historia la llamamos metáfora. Pero no todas las metáforas son verdaderas historias, en las que una persona se mete en dificultades y las acaba venciendo de alguna manera. Muy en general se puede decir que nuestra comunicación es metafórica, porque siempre hablamos en imágenes y con ello hacemos que nuestras palabras creen a su vez sus propias imágenes. Una metáfora es, pues, una representación simbólica de otra cosa. Con las metáforas nos comunicamos de forma indirecta. Al utilizar una metáfora hacemos que el oyente reflexione sobre una cosa, una circunstancia o un proceso en la forma de algo distinto, la mayor parte de las veces conocido, y que llegue así a nuevos conocimientos.

Precisamente, la eficacia de las metáforas reside en el hecho de que no se refieren directamente al oyente, no mencionan o describen

de forma directa sus problemas: las metáforas reflejan. No permiten que aparezca un problema en el contexto vital de un oyente, sino en un contexto ajeno a la realidad. El oyente tiene la libertad de identificarse con las formas, relaciones, acontecimientos, dificultades, desarrollos y soluciones presentados o bien puede optar por quedarse a distancia de lo escuchado. Es por esta razón por la que, por ejemplo, el relato de un acto sexual no tiene por qué producir ninguna resistencia en el oyente, siempre y cuando la historia esté montada de tal manera que el oyente le pueda dar un significado personal, digamos que «le vaya bien, que se pueda ajustar a ella». Por el contrario, si no «le va bien», el oyente no tiene ninguna necesidad de relacionarse con ella. Puede encontrarla aburrida o puede escandalizarse sin sentirse personalmente en apuros.

Tanto si la acepta como si la rechaza, lo que la metáfora produce en cualquier caso en el oyente es una búsqueda del sentido de lo contado en el trasfondo de sus propias experiencias. Y con ello estamos ante una segunda ventaja de una historia instructiva frente a una información directa. Todo consejo y toda propuesta de solución por parte de otra persona bienintencionada se relaciona con su percepción del mundo y con modelos de soluciones que se adecuan a su mundo. En el caso de una historia instructiva, ni tiene que coincidir el mundo del oyente con el mundo del consejero (por lo general suelen ser distintos), ni los modelos para la solución de los problemas tienen que adecuarse en ambos mundos. Las historias, frente a los consejos directos, actúan como catalizadores. El narrador introduce en ellas su percepción, desarrollo y solución de las circunstancias. El oyente, por su parte, toma nota de la historia que se adecua con su mundo, y le da tal vez un significado personal muy diferente.

Así pues, mientras escucha las palabras del narrador, el oyente examina todas las informaciones y analogías en la propia experiencia y las dota de un sentido personal. Y precisamente ésa es la finalidad de las metáforas terapéuticas o que resuelven problemas. Movilizan en el oyente la búsqueda consciente e inconsciente para

dar un sentido a los personajes, relaciones, acontecimientos, dificultades, desarrollos y soluciones presentados en el trasfondo de la experiencia personal. El oyente puede incorporar a los personajes, sus relaciones, las cosas que les pasan y sus dificultades a su propia situación, o puede adecuarse a ellos y analizar la solución presentada. Si ésta le va bien a su mundo, puede hacerla suya en la forma ofrecida o en otra diferente; si no le va bien, sabe, al menos, que existe una solución y puede dedicarse a buscar la suya propia.

Las metáforas terapéuticas se diferencian de las historias en que están diseñadas y presentadas específicamente para determinadas personas con unos problemas concretos. Cada persona desarrolla su propio y único modelo del mundo, que se basa, además de en los factores condicionados hereditariamente, en sus experiencias individuales, en las generalizaciones que saca como consecuencia de estas experiencias y en las reglas para la utilización de estas experiencias. Una metáfora eficaz se encuentra con el cliente en el plano de su modelo del mundo.

Para diseñar una metáfora eficaz, hay que tener presente tres criterios. Si una historia ha de solucionar problemas, ha de ser parecida estructuralmente a dicho problema. La metáfora terapéutica contiene fundamentalmente la estructura de la situación problemática del cliente, sus relaciones y el contexto del problema. Junto a esta similitud estructural tiene que haber una solución. Siempre que se acepte una metáfora, ésta debe contener el mensaje de que existe una solución, de que la solución es sencilla y de que forzosamente va a llegar como lo más natural del mundo. Si se satisfacen estas condiciones de equivalencia estructural y existencia de una solución, una metáfora puede tener un efecto terapéutico. Pero sucede con frecuencia, que el cliente puede percibir de forma consciente tanto la similitud estructural como la solución, y darse cuenta así de la intención, lo que a veces provoca un rechazo de la intervención. Si es éste el caso, sigue existiendo, no obstante, la efectividad que consiste en el reconocimiento de la posibilidad de una solución, que puede impulsar la búsqueda de una solución propia.

Por esta razón, y aquí llega el tercer criterio al que aludía en un principio, las metáforas han de ser ecológicas. Este aspecto es muy importante y siempre ha de ser comprobado si se trabaja con PNL. Hay que excluir las razones inútiles y peligrosas. Hay que ponerles difícil a los clientes que puedan tomar un camino erróneo.

Cuando además de la equivalencia estructural, la presentación de una solución y el cuidado ecológico, se incluyen modelos complementarios de percepción, comunicación y experiencia del cliente, puede aumentar considerablemente la significación, y con ella la efectividad inconsciente, de la intervención metafórica. La inclusión complementaria de, por ejemplo, las categorías de Satir, los planos de percepción y las submodalidades del cliente produce su efecto en el plano inconsciente y por esta razón no pueden ser rechazados conscientemente.

También en lo que respecta a la presentación de metáforas, hay algunos aspectos a considerar. La primera condición es una condición previa de todo trabajo con PNL. El terapeuta-asesor de PNL tiene que ser capaz de presentar la metáfora de forma congruente. Esto puede resultar difícil a veces con las metáforas, si usted desea utilizar palabras o circunstancias que por alguna razón no concuerdan con usted mismo. Si fuera éste el caso, puede recurrir a las citas. De esta manera pone en boca de otra persona las palabras que usted no puede decir por sí mismo. Cuenta sencillamente lo que decía su abuelo, un escritor famoso o un terapeuta, y se puede esconder tras sus palabras. Otra posibilidad de esconderse consiste en hablar de otra persona. Por ejemplo, puede contar que hace poco otro cliente estuvo en su consulta, que tenía un problema similar, y que era muy interesante la manera en que lo había resuelto. Además existe la opción de hacer como si hubiera escrito una historia para otra persona, por ejemplo, su hija u otro cliente, y que tiene interés en saber la opinión al respecto de la persona allí presente.

En relación al tema de la presentación de metáforas está también la decisión de si se desea inducir antes un trance o no. En general

se puede decir que una metáfora se ancla mejor en el trance. El trance es apropiado, sobre todo, para las personas despiertas intelectualmente o para aquéllas a las que les gusta racionalizar. A este tipo de gente no le gusta escuchar y estar callado mientras lo hacen. Con los niños, el trance es imprescindible.

Mientras usted presenta una metáfora, tiene que estar pendiente de las señales no verbales que le muestran si la otra persona acepta su presentación o tiene objeciones. Si, por ejemplo, al escuchar sacude la cabeza en algún momento, usted tiene la opción de reaccionar ante ello y ofrecer alguna otra alternativa. Una buena manera de comprobar la aceptación de lo que usted dice es que usted mismo dé las llamadas «instrucciones para un *feedback* (proceso de respuesta) inconsciente». Puede relatar que el conejo estaba dispuesto a dar un peligroso salto, pero se lo pensó mejor, sacudió la cabeza y buscó otro camino por el que continuar. Si la otra persona, en este punto, también mueve la cabeza ligeramente, usted sabrá que está siguiendo sus palabras. Si va a utilizar las metáforas en el trance, también tendrá que incluir las perturbaciones procedentes del exterior. Y si usted mismo cree en el significado y la efectividad de su labor, no sólo mostrará una irradiación congruente al presentar la metáfora, sino que también logrará una gran efectividad.

Siempre se puede trabajar con metáforas. Milton Erickson debió de contar prácticamente sólo historias al final de su vida. Las metáforas, sin embargo, siempre serán apropiadas si usted parte de que en el plano consciente de su cliente aún no se acepta la solución de un problema. Algunos asesores de PNL sólo recurren al método de las metáforas cuando les resulta difícil comprender de inmediato y con total exactitud la estructura de un problema, de tal forma que no tienen claro qué método de la PNL han de usar para trabajar en él. Todo trabajo se puede realizar, de forma complementaria, metafóricamente. Y todo proceso de aprendizaje se puede organizar de esta manera, de tal modo que la persona que aprende, al apropiarse de los contenidos, tenga la sensación de en realidad conocer ya la materia.



TRABAJO CON METÁFORAS

Por metáforas se pueden entender muchas formas lingüísticas diferentes. Hay metáforas que son simples representaciones alegóricas. En la literatura podemos encontrar muchas muestras de ellas. Así por ejemplo, cuando hablamos de un paseo por la playa, decimos que el mar rugía; los fundamentos del Estado son sagrados para nuestros políticos, y la publicidad sabe que tú eres el sol de mi vida. Usted no debe practicar en especial con metáforas como éstas. Pero quizá sea conveniente estar al corriente del contexto vital (profesional) de un cliente, para disponer de metáforas que lo reflejen. Tales conocimientos se obtienen observando las lecturas que hacen regularmente estas personas por propio interés, por cuestiones profesionales o por cualquier otro motivo. En las revistas técnicas, los libros para niños y las revistas para jóvenes encontrará muchos ejemplos que puede utilizar de forma metafórica.

1. Comparación metafórica

Existen metáforas que son comparaciones sencillas, que deben mostrar analogías. Así, a nivel popular se dice que el amor es como un tranvía, llega uno nuevo cada diez minutos.

Encontrar comparaciones metafóricas es algo que usted puede practicar de forma sistemática, si ha encontrado un compañero (a) dispuesto (a) a ello. Este es el procedimiento a seguir: Eligen una noción general como «vida», «amor» o «amistad» y le dice a su compañero por ejemplo «la vida es como...». No termine esta frase.

Ésa es la tarea de su compañero (a). Él o ella deben terminar la frase, nombrando cualquier cosa específica o acontecimiento. Puede ser «una bañera», «una fiesta» o cualquier otra cosa.

Después, usted tiene la tarea de añadir una frase que se le ocurra, que describa la similitud; no importa lo absurda que le pueda parecer. Podría ser: «Al final sólo hay agua sucia» o «Lo más agradable es tener alguien al lado» o «Lo más importante es lo que uno pone de sí mismo» o «Nadie quiere ir detrás limpiando», etc.

A continuación, intercambian los papeles: su compañero comienza con una noción general (X es como...). Usted continúa la frase con una palabra referida a un objeto o a un proceso, y su compañero tiene la tarea de construir una oración que describa la primera idea de similitud que apareció.

Comparación metafórica - Ejercicio (Según C. y S. Andreas)
1. Noción general A elige una noción general como «vida», («madre», «pareja», etc.) y le dice a B: «La vida es como...».

2. Comparación

B termina esta frase, nombrando algún objeto en concreto o cualquier acontecimiento: «una bolsa de dinero», «un viaje».

3. Similitud

A añade después rápidamente una frase que describa la primera similitud, cualquiera que se le ocurra a A, da igual lo absurda o rara que parezca: «Nadie quiere que se la roben», «Lo importante es que esté llena a rebosar» o: «No estaría mal que hubiera otras que también escondieran algo» y «Unas veces lo valioso está dentro y otras fuera», etc.

2. Expresiones metafóricas

Las expresiones metafóricas van más allá de las comparaciones. Cuando alguien dice que la separación de la casa de sus padres le resultó difícil, y usted declara que ayer vio cómo una mariposa se liberaba de su crisálida con mucho esfuerzo, existe la posibilidad para el primero de ver la salida de la casa de sus padres de otra manera, y de esta forma experimentar un sentimiento distinto.

Connirae y Steve Andreas han desarrollado un ejercicio en su manual práctico, en el que tres personas pueden ejercitar esta habilidad. A empieza con una frase sencilla que para ella (él) tiene un significado determinado. Puede tratarse de un problema o de un convencimiento, una predilección, una aversión, un éxito o un fracaso, etc. A podría decir por ejemplo: «No sé qué dirección ha de tomar mi vida».

El siguiente paso consiste en encontrar dos planos de contenido distintos, en cuyo contexto se debe buscar una expresión que actúe como reflejo. B podría decir «bailar» y C «océano». Por su parte, B tiene que encontrar un plano de contenido de parentesco

cercano que sea apropiado para una metáfora superficial. C tiene que encontrar un plano de contenido de parentesco lejano, que sea adecuado para una metáfora profunda.

Cuando B diga «bailar», C debe usar «bailar» como contexto en el que se ha de producir una experiencia específica, para reflejar la expresión de A, por ejemplo: «Es como bailar en la oscuridad». Si C dice «océano», entonces B ha de tomar «océano» como contexto para reflejar la expresión de A, por ejemplo: «Las mareas del océano van y vienen, como si no supieran el camino que han de seguir».

Cuando B y C hayan encontrado sus expresiones metafóricas, A repite la expresión inicial, y C responde como por casualidad con la metáfora superficial. Al tiempo, B presta atención a las transformaciones no verbales de A, que aparecen como una reacción a la respuesta de B.

Después, A repite otra vez la expresión original, y B contesta con la metáfora profunda. C tendrá la tarea de observar las transformaciones no verbales que se producen en A, que son una reacción a la respuesta de B.

A continuación, A, B y C intercambian las transformaciones no verbales que han percibido, en tanto A escuchaba la expresión metafórica.

Expresión metafórica - Ejercicio
(Según C. y S. Andreas)

1. Elegir una expresión

A dice una frase sencilla que tenga para ella (él) un significado. Se puede tratar de un problema o de un convencimiento, una predilección, una aversión, un éxito o un fracaso, etc. Por ejemplo: «PNL es difícil de aprender».

2. Encontrar planos de contenido

B y C eligen, primero uno en relación al otro y viceversa, un plano de contenido, en cuyo contexto se ha de buscar la expresión que actúa como reflejo. B podría decir «escuela básica» y C, «insectos». Ahora, B ha de buscar un contenido con un parentesco cercano, que sea apropiado para una metáfora superficial. C tiene que encontrar un contenido con un parentesco lejano, que sirva para una metáfora profunda.

3. Encontrar expresiones que actúen como reflejo
Si B dice «escuela primaria», entonces C ha de utilizar «escuela primaria» como contexto, en el que se ha de producir una experiencia específica, para reflejar el enunciado de A. Por ejemplo: «Yo me acuerdo de cómo era la escuela primaria en la que aprendí las letras del alfabeto». Si C dice «insectos», entonces B ha de utilizar «insectos» como contexto para reflejar la expresión de A. Por ejemplo: «Ayer observé cómo un saltamontes peleaba y luchaba por quitarse la vieja piel, para la que ya se había hecho demasiado grande».

4. Presentar la metáfora superficial y comprobar la reacción
A repite la expresión original, y C responde como por casualidad con la metáfora superficial. B observa si A presenta alguna transformación no verbal, que aparezca como reacción a la respuesta de B.

5. Presentar la metáfora profunda y comprobar la reacción
A repite la expresión original de nuevo, y B responde con la metáfora profunda. C observa a A para ver si presenta alguna transformación no verbal, que aparezca como reacción a la respuesta de B.

6. *Proceso de respuesta*
A, B y C intercambian informaciones sobre las transformaciones no verbales, que muestran qué expresiones fueron las más eficaces y A puede comunicar cuáles se le han ocurrido a ella (él) misma(o).

3. Historias metafóricas isomorfas

Para crear metáforas complejas que sirvan como solución a un problema, se requieren otras capacidades. El siguiente ejemplo de cómo idear una historia metafórica procede del libro de Leslie Cameron-Bandler: *Wieder zusammenfinden. NLP - neue Wege der Paartherapie.*[1] Aquí la autora habla de una atractiva mujer, de nombre Dot, que llegó a su consulta: «Quería aprender a controlar su promiscuidad y por ello buscaba ayuda. Estaba casada con un buen hombre (según ella misma lo describió) y tenía dos niños maravillosos, pero acostumbraba a tener relaciones extramatrimoniales siempre y con quien se le presentaba la ocasión. Quería acabar con esta conducta. Utilicé los siguientes elementos de su narración para crear una metáfora terapéutica. Como muchas otras mujeres atractivas, Dot se cuidaba mucho de guardar la línea (aunque de ninguna manera estaba gorda), así es que empleé este ámbito de contenido para permitir que apareciera la metáfora como una extensión natural de nuestra interacción terapéutica.

Descripción del problema	***Metáfora terapéutica***
La promiscuidad de Dot la lleva a la pérdida de su marido y del aprecio por sí misma.	Una mujer que roza la obesidad.
Dot es incapaz de rechazar la tentación que le suponen los otros hombres.	Una mujer que no puede resistirse a los postres nutritivos y a la buena comida, cuando come fuera.
Dot encuentra muy excitantes las relaciones extramatrimoniales.	A esta mujer le gusta comer fuera de casa.
Dot no está contenta con las relaciones sexuales de su matrimonio.	Esta mujer lo único que que hace con la comida que ella misma prepara en casa es darle vueltas.
Cada encuentro extra matrimonial le produce más más culpabilidad y le le hace más cercana la pérdida de su marido.	Cada comida fuera de casa le va acumulando cada vez más grasa.
La culpabilidad le resulta tan dolorosa, que tiene que hacer algo para solucionarlo. Ya no puede dormir por las noches, etc.	Esta mujer gorda tiene que hacer algo contra sus costumbres. Ya no le vale la ropa.
Dot nunca había tenido experiencias sexuales satisfactorias con su marido.	Esta mujer gorda no sabía cocinar nada sabroso.

Hasta aquí, cada elemento de la metáfora creada es isomorfo, o sea, hay una relación de uno a uno en la estructura del problema existente. Los elementos reflejan el problema existente a través de su forma análoga a dicho problema. El siguiente paso consiste ahora en pasar del reflejo del problema a una solución en el plano de la conducta.

La reacción deseada, que busca la metáfora, consiste en que Dot cambie su conducta y que así llegue a la solución del problema. La historia de la mujer gorda –que representa a Dot metafóricamente– ha de producir un cambio de conducta.

Solución del problema	***Solución metafórica***
Dot tiene que usar energía para mantener unas relaciones sexuales satisfactorias y estimulantes con su marido.	La mujer se decidió a darle un cambio a su cocina. Empezó a leer libros de cocina, para encontrar platos apropiados, y empezó así a experimentar con la preparación de comidas sanas y de fácil digestión.
Dot tiene que encontrar en casa la satisfacción que necesita.	Con el tiempo, más deprisa de lo que cabía imaginar, comprobó que en los restaurantes no había nada que llegara al nivel de sus creaciones, y ya no tenía la necesidad de atracarse en otro sitio, porque en casa encontraba aquello que la satisfacía.

Solución del problema	***Solución metafórica***
Dot está orgullosa de su matrimonio y de la relación sexual con su marido.	Delgada y esbelta, como es esta mujer hoy, está orgullosa tanto de sus dotes culinarias como de su magnífica figura.

Estos son los elementos de una metáfora terapéutica que Leslie Cameron-Bandler presenta en este ejemplo.[2]

Si desea crear una metáfora isomorfa para uno de sus clientes, o para cualquier otra persona que tenga un problema, puede proceder de forma sistemática. Primero debe recabar información. ¿De qué se trata en este problema? ¿Quiénes son las personas relevantes que participan de este problema, y qué papel representa cada uno? ¿Cómo se comporta el cliente?

Una vez obtenida esta información, la siguiente tarea consiste en encontrar un plano de contenido apropiado, que sea de interés para su cliente. En la búsqueda de un plano de contenido apropiado, recuerde que la metáfora no sólo ha de presentar una historia interesante, sino que también ha de ser adecuada a la edad psicológica de su cliente.

A continuación, fije el objetivo. ¿Qué quiere conseguir su cliente? ¿Cómo quiere comportarse? ¿Cómo se siente al hacerlo? ¿Cómo reaccionan las otras personas relevantes a la nueva conducta?

Al formular las informaciones que actúan como reflejo en el contexto de la historia, debe pensar que la metáfora tiene que reflejar la situación inicial, las personas relevantes y la estructura del problema. Considere cuántos elementos va a reflejar. Su oyente puede adivinar su intención y rechazar su intervención. Por esta razón es conveniente dar entrada en la historia a las informaciones accesibles a la consciencia, de forma algo más moderada y reflejar, de



manera adicional, los elementos inconscientes como las categorías de Satir, los planos de representación o las submodalidades.

En el siguiente paso, lo mejor es que refleje las estructuras y los procesos de la consecución del objetivo en el medio de la historia. ¿Qué consigue el héroe de la historia? ¿Cómo se comporta? ¿Cómo siente al comportarse de tal manera? ¿Cómo reaccionan las otras personas relevantes a la nueva conducta del héroe?

Como último paso, opte por unir la situación inicial y el objetivo en el contexto de la historia. ¿Por qué camino llega el héroe de la historia al objetivo? Piense también en recursos que pueda utilizar su cliente para alcanzar dicho objetivo. También es importante que, en el transcurso de la historia, permita el desarrollo de un sentimiento, que le facilite al cliente acabar con el problema.

En principio, las metáforas no se explican. Tenga cuidado de que el cliente, tras escuchar una metáfora, no la convierta en una discusión sobre la historia en cuestión. Conseguir esto de una manera elegante no siempre resulta muy fácil.

Si desea practicar la escritura de metáforas de forma sistemática, tiene la posibilidad de hacerlo en un grupo de tres personas, apoyándose los unos a los otros y controlando su éxito. Primero elijan todos un problema y después pónganse de acuerdo sobre quién escribe una metáfora para quién.

Después haga una ronda en la que A presente el problema a B y le describa el objetivo. A continuación, presentan B y C un problema y describen el objetivo.

B reúne información en la presentación del problema y en la descripción del objetivo de A, para determinar con exactitud el problema y el objetivo de A y para calibrar una o varias conductas no verbales de A en cada estado. Después, C y A reúnen información de sus correspondientes parejas.

En la siguiente ronda se trata de la preparación y la escritura de la metáfora. B elige un plano de contenido apropiado y prepara una

metáfora para A que refleje el problema y conduzca al objetivo. Por su parte, C y A preparan una metáfora para sus parejas.

A continuación, haga otra ronda en la que usted compruebe la ecología de sus metáforas. Primero lo pueden hacer todos sólo con la metáfora que han escrito. Compruebe cuidadosamente la metáfora, no vaya a presentar algún inconveniente que pueda ser eliminado o posibles interpretaciones de las que no quiera que tenga conocimiento su pareja. Es conveniente que usted haga este chequeo ecológico junto con la persona a quien la metáfora no le parece acertada. Después, ocúpese de todas las rectificaciones que sean necesarias.

Una vez esté hecha esta ronda de chequeo ecológico, se vuelven a reunir los tres y exponen sus metáforas uno detrás de otro. En esta ronda representan nuevamente los papeles de A, B y C. B expone a A la metáfora. C observa todas las muestras no verbales de A que sean reacción a la metáfora de B y, sobre todo, las transformaciones no verbales que puedan mostrar una conformidad inconsciente, una comprensión, un nuevo entendimiento o un desacuerdo o malinterpretación.

Ahora intercambien informaciones en el grupo sobre las transformaciones no verbales que se han mostrado, sobre qué partes han sido más eficaces y cuáles menos. Reflexione qué más podía haber hecho para mejorar la propia metáfora o bien para mejorar su exposición.

El siguiente ejercicio sólo contiene las indicaciones que caracterizan al papel de B en este ejercicio.

Historias metafóricas isomorfas - Ejercicio

1. Determinar el problema y el objetivo

B pide a A que presente un problema y describa un objetivo.

2. Reunir informaciones

B reúne informaciones para determinar con exactitud el problema y el objetivo de A y para calibrar una o varias conductas no verbales de A en cada estado.

3. Preparación

B elige un plano de contenido apropiado y prepara una metáfora para A, que refleja el problema y conduce al objetivo.

4. Chequeo ecológico

B comprueba cuidadosamente la metáfora por si presentara algún inconveniente que pueda ser eliminado o posibles interpretaciones de las que no quiera que A tenga conocimiento. Es conveniente que B realice este chequeo ecológico junto con C. Después, B se ocupa de todas las rectificaciones que sean necesarias.

5. Exposición y calibrado

B expone la metáfora. C observa todas las muestras no verbales de A como reacción a la metáfora de B y sobre todo las transformaciones no verbales que puedan mostrar una conformidad inconsciente, una comprensión, un nuevo entendimiento o un desacuerdo o malinterpretación.

6. *Proceso de respuesta*

A, B y C intercambian informaciones sobre las transformaciones no verbales que se han mostrado, sobre qué partes de la metáfora de B han sido más eficaces y cuáles menos. A, B y C reflexionan juntos sobre qué más podía haberse hecho para mejorar la propia metáfora o bien para mejorar su exposición.

4. Instrucciones para el *feedback (proceso de respuesta)*

Al exponer una metáfora es importante, como en cualquier proceso de transformación con PNL, examinar las reacciones psicológicas que muestra su compañero. Al exponer una metáfora, conviene también que usted preste mucha atención a las señales fisiológicas, que le muestran si su oyente participa de lo que dice usted, o si desarrolla alguna objeción al respecto. Si al presentar una metáfora, usted desea examinar tales reacciones de forma consciente, tiene la posibilidad de dar las llamadas «instrucciones para un *proceso de respuesta* no verbal». Con este fin, usted construye «pasajes» en su metáfora, que consisten en ciertas expresiones no verbales que su oyente, si participa de lo que usted dice, pondrá en práctica de forma inconsciente.

Tales instrucciones para el *proceso de respuesta* se pueden formular de la siguiente manera: «Y después, mi amigo hizo una pausa y asintió levemente, cuando tomó en consideración lo que podría hacer». Si con un pasaje como éste, usted recibe un sentimiento espontáneo inconsciente de su oyente, a manera de reacción, ya sabrá que participa de lo que usted dice.

A continuación, quiero presentarle una metáfora que fue escrita para una mujer de setenta años que tenía una alta presión arterial. Yo me imaginaba que por lo menos debía haber una determinada conducta que contribuía a esta reacción física. Esta mujer había sido toda su vida muy fuerte y había tenido mucha fuerza de voluntad. Cuando se dio cuenta de que con su avanzada edad, las fuerzas le iban abandonando, no cedió en sus pretensiones, como por ejemplo organizar su casa, sino que le encargó a su marido actividades que ella ya no podía realizar. Puesto que éste tenía la intención de disfrutar de su vejez, ofreció resistencia a las tareas que le encomendaba su mujer, haciendo cosas como pasarse mucho tiempo en el aseo matutino o leer el periódico de cabo a rabo, antes de realizar alguna de las tareas que se le habían encomendado. Además las realizaba

prestando muy poca atención. Todo esto enfadaba enormemente a su mujer. La conversación que mantuvo conmigo se redujo básicamente a furiosas quejas sobre la «vaguería» de su marido.

Mi propósito era conseguir que esta mujer percibiera la conducta de su marido de una manera distinta. En lugar de enfadarse por su «vaguería», debería reconocer el lado positivo de su «coquetería». Además quería conseguir que se alegrara de que él siguiera a su lado. La ayuda que necesitaba por parte de su marido debía conseguirla con astucia.

Como recurso elegí su inteligencia y su curiosidad. Muchas veces me había hablado de las cosas que habría podido conseguir en la vida por medio de su inteligencia, si en su juventud hubiera podido disponer de una educación adecuada.

Puesto que le encantaban las historias de animales, escogí este plano de contenido para la metáfora. Le di la vuelta a la relación matrimonial; para ella elegí un papagayo, que representaba la categoría de Satir de «el que se queja», y para el hombre, una gata.

5. «La gata y el papagayo»

Seguramente sabes que hay personas que creen en la transmigración de las almas. Están convencidas de que en una vida anterior fueron algún animal o alguna planta. Cada cual puede sacar las conclusiones que quiera de esto. En cualquier caso, yo he oído que existe un planeta lejano en el que habitan sólo animales y en el que no hay ninguna persona. Tampoco es que esto sea nada extraño; nuestros científicos están convencidos de que efectivamente existe vida en otros planetas, y la buscan. Lo extraño de la historia que he oído es que los animales de aquel lejano planeta se comportan como si fueran personas, es decir, que pueden hablar y trabajar y muchas otras cosas que en la Tierra sólo puede hacer la gente. Pero lo más curioso es que los animales del planeta en cuestión se mezclan entre

sí sin problemas. Por ejemplo, es muy habitual que un elefante se case con una tigresa, o una vaca con un oso. No sé a qué se debe esta conducta.

La historia que he oído trata de un papagayo que se casó con una gata. Se querían muchísimo, pero, no obstante, surgieron problemas. Y tampoco es que esto resulte extraño, si se piensa en lo diferentes que deben ser los miembros de esta pareja: un papagayo de vivo colorido y una gata gris. Pero la diferencia externa entre ambos no era en realidad el problema. Más bien había dificultades, porque los dos eran muy diferentes en su manera de ser. La gata estaba muy contenta con la elección que había hecho, pero el papagayo no estaba tan convencido. No es que anhelara tener otra compañera, no, no era eso. Lo único que quería es que la gata no fuera tan obstinada, cualidad propia de su especie. Había algunas cosas en la conducta de la gata que el papagayo no podía aguantar como, por ejemplo, que cada mañana, ella se dedicara concienzudamente al cuidado de su pelo. Mientras él se levantaba, preparaba el desayuno y organizaba un montón de asuntos, ella no paraba de lamerse las patas, de limpiarse las orejas y de sacarle brillo al rabo, tomándose para ello tanto tiempo como le venía en gana. El papagayo se ponía muy nervioso con aquella actitud y clamaba que por lo menos podía darse prisa en acicalarse, para que le diera tiempo a hacer alguna de sus tareas. Pero la gata se tomaba su tiempo. Remoloneaba sin preocupación, se revolcaba por el suelo a su antojo y ronroneaba para sí, leía el periódico y no veía ni oía nada de lo que pasaba a su alrededor. La consecuencia de esta actitud era que el papagayo tenía que ocuparse él solo de todo; y es que antes de que pudiera explicarle a la gata todo lo que tenía que hacer y consiguiera sacarla de la cama, iba a pasar muchísimo tiempo, así es que prefería hacerlo él mismo. Además, así no necesitaba enfadarse y vigilar todo el rato si lo hacía bien o mal.

Pero lo tonto del asunto fue que un día el papagayo se lastimó un ala. Ya no podía ocuparse él solo de la casa, el jardín y el taller.

Era necesario que la gata le ayudara con todo ese trabajo. Esta se dio cuenta de la situación, y enseguida ofreció su ayuda, pero no podía cambiar su modo de ser. Continuamente se olvidaba de lo que tenía que hacer y no escuchaba bien al papagayo cuando le explicaba las cosas. Esto sacaba de quicio al papagayo. Muchas veces cuando le hacía un encargo y la gata iba a buscarlo, sucedía que volvía y la mitad de lo que traía estaba confundido. El papagayo sacudía entonces las plumas de la cabeza y gritaba y graznaba; ¡qué iba a hacer con aquella gata! Además le había costado tanto esfuerzo obligarla a moverse de la mesa del desayuno y a ponerse en marcha que casi había roto la vajilla al empujarla con todas sus fuerzas. ¡Y encima ahora venía con todo equivocado! El papagayo estaba desesperado. La gata volvía a no ocuparse de nada, estaba tirada por ahí perezosa, lavándose, comiendo una barbaridad y durmiendo como un oso. Hiciera lo que él hiciera, ella no pensaba cambiar. Esta idea le puso muy enfermo. El ala le dolía muchísimo y se lamentaba, mientras intentaba una y otra vez cambiar la conducta de su compañera. Pero la situación no variaba en absoluto y su enfado aumentaba sin cesar.

Un día, el lobo vino de visita. Como el papagayo sabía que el lobo era un animal listo, le contó su problema y le pidió consejo.

—Yo te puedo ayudar –dijo el lobo–. Dime lo que quieres; me puedo comer a la gata por ejemplo, y así te libras de ella.

—No, no –exclamó el papagayo–. Entonces me quedaría solo y yo quiero que esté conmigo.

—Entonces quizá pudiera darle un mordisco como castigo por su mala conducta.

—No, eso tampoco es buena idea –contestó el papagayo–. Así se pondría enferma y tendría que cuidarla.

—Y ¿qué te parece si busco un gato joven que la haga correr un buen rato?

—Eso tampoco me gusta. Podría hacerse falsas ilusiones y también la perdería. No, tienes que hacer algo para que cambie y no

se pase la vida limpiándose y siendo tan perezosa; para que se preocupe más y ayude, y yo no tenga que seguir enfadándome.

—Eso no está a mi alcance –dijo el lobo–. Dios ha dado una determinada forma de ser y unas especiales características a cada animal, y eso no se puede cambiar. Pero se me ocurre algo para ti.

—¿Para mí? ¿Cómo que para mí? ¡Yo no necesito cambiar! ¡El problema es la gata!

—Sí –dijo el lobo–, pero, no obstante, hay algo para ti.

El papagayo montó en cólera, porque no se le ocurría lo que podía ser. Pero como los papagayos son listos y curiosos, preguntó qué era aquello que él podía hacer.

—Muy fácil. Lo único que tienes que hacer es inclinarte y mirar entre las patas.

—¿Y eso para qué? –gritó el papagayo enfadado.

—Tú, inténtalo –respondió el lobo–, y dime qué es lo que ves.

El papagayo se inclinó y miró a través de sus patas.

—Veo lo que he estado viendo todo el tiempo. Nada ha cambiado.

—¡Mira bien! –dijo el lobo.

El papagayo lo intentó otra vez.

—Bueno, veo la mesa, las sillas, el armario, las flores, aunque todo del revés. Todo está cabeza abajo.

—Bueno, pues eso ya te ha ayudado –contestó el lobo–. Si contemplas a tu gata desde esa postura, se solucionará el problema.

Y con estas palabras, el lobo se despidió.

Cuando se hubo marchado, el papagayo empezó a quejarse sobre la tontería de consejo que le había dado el lobo. ¿De qué iba a valer observar a la gata del revés? Pero, como ya dijimos, se trata de un animal curioso, así es que lo probó. Al principio, cuando miraba a la gata por entre sus patas, no apreciaba nada importante. Después, de repente, se dio cuenta de que había algo que sí había cambiado. Se percató de que era incapaz de enfadarse. Primero no podía creérselo e intentó enfadarse con todas sus ganas. No pudo. Y

no podía, porque en estas condiciones eran otros pensamientos distintos los que le asaltaban. Cuando contemplaba a su gata acicalarse concienzudamente, pensaba «En realidad tengo una mujer magnífica, como la de ningún otro papagayo. Parece tan joven y ¡cómo le brilla el pelo!» Y se alegraba de que así fuera. Cuando contemplaba su pereza desde esta postura, se decía: «No malgasta sus fuerzas, así es que podrá estar a mi lado muchos más años y yo no estaré solo». Y se alegraba de ello. Y cuando veía que no se ocupaba de nada, pensaba: «Me necesita. Sin mí no puede vivir y así seguirá siendo». Y se echaba a reír contento.

Y todavía hubo algo más que también cambió. Cuando había que hacer cosas a las que él no se podía enfrentar solo, ya no gritaba y se enfadaba. Se había vuelto astuto. Siempre pensaba cómo podía utilizar la astucia para hacer que la gata hiciera lo que él quisiera. ¡Para eso era listo! Así, por ejemplo, soltaba un ratón cuando había que quitar el polvo y no tenía ganas de hacerlo. La gata salía detrás del ratón y recorría toda la casa, limpiando el polvo de paso con su poblada cola. El papagayo disfrutaba viendo el juego e ideando otros nuevos. Además se le ocurrió comportarse tal como lo hacía la gata para ver cuál sería su reacción. Así pues, dejó de ocuparse de todo y por las mañanas se dedicaba también a un cuidado aseo; además incluso se volvió un poco perezoso. Y se quedó muy sorprendido de ver qué efecto causaba esto en su gata.

El hecho de que el papagayo ya no se enfadara, tuvo además otras consecuencias. Los vecinos le prestaron atención y decían: «¡Qué pájaro más bonito y agradable es éste!». «Siempre está de buen humor y cuenta cosas divertidas!». Y todos estaban deseando ser sus amigos.

Y así fue como el papagayo vivió feliz, silbando canciones, rodeado de alegría y viviendo contento con la gata, según creo, hasta hoy. Porque en el planeta del que hablo, al parecer, no existe la muerte. Bueno, eso es lo que he oído.

El efecto de esta metáfora fue sorprendente. La presión arterial de la mujer se normalizó, de tal manera que dejó de necesitar medicamentos. Y así continúa hasta el día de hoy, desde ya hace casi diez años de su visita. También es interesante saber lo que me contó poco después. Me habló de todo lo que había imaginado (con su astucia) para hacer que su marido le prestara la ayuda necesaria.

6. Utilización de modelos específicos de PNL

También se puede crear una metáfora de tal manera que el cliente, al seguir la historia, recorra un modelo específico del proceso de transformación de la PNL. Para ello se traspasa al inconsciente del cliente de forma indirecta la realización de dicho proceso de transformación. Si desea probar tal cosa, puede hablar sobre alguien que consiguió dominar una situación problemática, recordando que en otros contextos tuvo a su disposición el recurso adecuado y en sueños revivió la situación con este recurso, aunque de una forma distinta; y se sorprendió al comprobar que la próxima vez que se encontró en una situación como aquélla, se comportó tal como había soñado.

Pero no sólo el trabajo con recursos en el plano de la situación, sino también la técnica de las fobias, o incluso un *Swish* (interconexión de diversos pasos estratégicos manipulando las submodalidades), se pueden incluir en las historias. Lo mismo sucede con las distintas formas de *reframing* (reencuadre) –*reencuadre* del contexto y del significado, incluso de la negociación y el *Six-Step-reframing* (reencuadre en seis pasos)– que se pueden utilizar a modo de historias. También las intervenciones de «otras» psicologías se pueden transformar en metáforas. Únicamente ha de tener cuidado de que estas historias-metáforas, reflejen la estructura del problema y

que sean convenientes para alcanzar el objetivo fijado. Después se pasa del problema al objetivo con una adecuada metáfora de PNL.

Si desea practicar la escritura de tales metáforas de forma sistemática y controlada, búsquese dos compañeros que tengan los mismos intereses. Después todos pueden apoyarse los unos a los otros en su proceso de aprendizaje.

También para este ejercicio han de elegir un problema y decidir quién escribe la metáfora. Después reúnen informaciones para determinar con exactitud el problema y el objetivo y para calibrar las conductas no verbales en cada estado.

A continuación, cada uno elige una técnica de la PNL que le parece la más acertada para ayudar a A a ir del problema al objetivo. Así, por ejemplo, usted puede inducir e incluir recursos. Puede producir una disociación con la técnica de la fobia. Puede hacer pasar del problema al objetivo con un *reencuadre* del contexto o del contenido. Quizá elija un modelo negociador, un *reencuadre en seis pasos* o un *Swish* para alcanzar el objetivo.

Acto seguido, prepare, como ya hemos aprendido, la metáfora. Usted elige un plano de contenido adecuado, refleja en él el problema y el objetivo, y utiliza los pasos de la técnica de PNL elegida para constituir el camino que lleva del problema al objetivo en el contexto del plano del contenido escogido. El próximo paso consiste en formular la metáfora.

A continuación, se examina la metáfora. Analícela cuidadosamente para descubrir posibles inconvenientes que puedan ser eliminados o posibles interpretaciones de las que no quiera que A tenga conocimiento. Realice este análisis junto a C y formule todas las rectificaciones necesarias.

En la siguiente ronda, se juntan todos. B expone la metáfora, mientras C observa la reacción de A.

Después intercambian informaciones sobre las transformaciones no verbales que se han mostrado, sobre las partes que han sido eficaces y las que lo han sido menos. Reflexionan sobre qué más

podría haberse hecho para mejorar la propia metáfora o bien para mejorar su exposición.

El siguiente ejercicio se limita nuevamente a recoger las tareas de B.

Utilización de modelos específicos de PNL - Ejercicio

1. Presentación del problema y descripción del objetivo

B pide a A que presente un problema y describa el objetivo.

2. Reunir informaciones

B reúne informaciones para determinar con exactitud el problema y el objetivo y para calibrar una o varias conductas no verbales de A en cada estado.

3. Elección del modelo

B se decide por una técnica de PNL que le parezca la más indicada para ayudar a A a pasar del problema al objetivo. Posibilidades:

- Encontrar recursos e integrarlos
- Disociación (técnica de la fobia)
- *Reencuadre* del contexto o del contenido
- Modelo negociador
- *Reencuadre en seis pasos*
- *Swish*

4. Preparación

B elige un plano del contenido adecuado, prepara una metáfora que refleje el problema y, a través de los pasos de la técnica de la PNL elegida, llega al objetivo.

5. Chequeo ecológico

B analiza junto con C la metáfora cuidadosamente para descubrir inconvenientes que puedan ser eliminados o posibles interpretaciones de las que B no quiera que A tenga conocimiento. B formula todas las rectificaciones que sean necesarias.

6. Exposición y calibrado

A, B y C se juntan de nuevo. B expone la metáfora, mientras C observa las reacciones de A.

7. *Proceso de respuesta*

A, B y C intercambian informaciones sobre las transformaciones no verbales que han mostrado qué partes han sido efectivas y cuáles lo han sido menos. Reflexionan sobre qué otra cosa se pudo hacer para mejorar la metáfora en sí o bien para su exposición.

La siguiente metáfora lleva del problema al objetivo a través de un *reencuadre en seis pasos*. En esta metáfora se incluye otra metáfora, que proporciona una comprensión inconsciente del beneficio secundario.

7. El conejo gordo

Érase una vez un conejo que vivía con su familia en una gran pradera verde, en algún lugar situado entre las montañas y el bosque. Este conejo era desgraciado y lo era porque no podía correr tan rápido ni evitar a los cazadores tan bien como el resto de los miembros de su familia. Se trataba de un conejo gordo y pesado, que no era capaz de moverse muy bien. Y ser gordo, pesado y de poca movilidad no es buena cosa para un conejo, más bien es toda una

desventaja. Puesto que no es capaz de correr con rapidez, tiene que quedarse siempre cerca de su madriguera y ser muy precavido para ponerse a buen recaudo cuando surge el peligro, como cuando aparece algún perro de caza o un lobo o incluso un águila por los alrededores.

De esta manera sucedía que este conejo se encontraba solo con frecuencia, porque sus padres y hermanos, que corrían más rápido que él y eran capaces de evitar mejor a los cazadores, se alejaban de la madriguera más de lo que él podía permitirse. Y esto le hacía sentirse desgraciado y triste. No obstante, los otros conejos le daban muchos consejos para acabar con el problema. Pero nada valía. Había probado ya muchas cosas para adelgazar y poder correr tan veloz como los demás. Alguna vez había conseguido comer algo menos de hierba y raíces y rebajar así algo de peso. Pero no tardaba en hacer su aparición un hambre atroz y otra vez volvía a las andadas. En un determinado momento desistió de todos sus empeños.

Cierto día, el conejo se encontraba solo y triste sentado en una encina, mordisqueando un diente de león, y entonces escuchó una voz que le decía: «¿Por qué estás tan triste?». El conejo levantó la mirada y descubrió a un búho que se hallaba en cuclillas sobre una rama y que le miraba con un ojo. El otro lo había cerrado de golpe.

—¿Por qué estás tan triste? –preguntó el búho por segunda vez.

—Estoy triste, porque estoy solo –respondió el conejo y se dispuso a desviar la vista, pues estimaba que aquello no era asunto del búho. Pero el pájaro no parecía dispuesto a aguantarse su curiosidad.

—¿Y por qué estás solo? –preguntó.

—Porque no debo alejarme mucho de la madriguera –respondió el conejo, dándose cuenta de que todas aquellas preguntas le estaban empezando a molestar. Esto no parecía importarle lo más mínimo al búho, porque él siguió preguntando con toda tranquilidad:

—Y ¿por qué no debes alejarte mucho de la madriguera?

El conejo bajó las orejas, apretó los labios y retuvo el aire, pero luego se decidió a continuar respondiendo.

—No puedo correr tan rápido como los demás, porque estoy muy gordo.

Pensó que con esta respuesta ya se habría terminado la conversación, pero no fue así.

—Y ¿por qué estás tan gordo? –continuó preguntando el pájaro.

—No lo sé –respondió el conejo ahora ya muy molesto por la curiosidad que mostraba el búho hacia él–. He probado muchas cosas para adelgazar, pero nada surte efecto. Simplemente soy así, gordo.

—Yo puedo ayudarte –dijo el pájaro y abrió el otro ojo.

—¿Estás seguro? –preguntó el conejo, que ahora era el que mostraba curiosidad. Sabía que los búhos no tenían muy buena reputación en el reino de los animales, porque se los consideraba unos presuntuosos, pero también se sabía que eran pájaros listos y sabios, porque con frecuencia se pasaban el día en las casas de los hombres, observando el quehacer cotidiano de sus habitantes, de los que aprendían muchas cosas.

—Y ¿cómo me puedes ayudar? –preguntó, esperando un nuevo consejo o una nueva dieta para adelgazar.

—Pues es muy fácil –exclamó el búho–. Lo único que tienes que preguntarte es qué sacas de bueno con comer tanto como para estar tan gordo.

—¿Qué quieres decir? –dijo el conejo–. Yo no deseo ser tan gordo. No saco nada bueno de comer tanto; muy al contrario, eso me convierte en pesado y me impide correr deprisa como los demás conejos.

El conejo hizo ademán de darse la vuelta decepcionado. No parecía que los búhos fueran tan listos como decían.

—No lo entiendes –respondió el pájaro.

—¡Eso! No lo entiendo –exclamó el conejo–. No entiendo ni una palabra. ¿Acaso has venido aquí a darme una lección?

—No, esa no es mi intención. Yo sólo quiero ayudarte –le contestó el pájaro.

—Pues entonces empieza por hablar claro –dijo el conejo, mientras dedicaba de nuevo su atención al diente de león.

El ave cerró ambos ojos y, por lo que parecía, se puso a pensar.

—Quisiera contarte una historia –dijo tras un rato y volvió a abrir un ojo.

—¡Vale! –respondió el conejo y se volvió a girar hacia el búho.

—Conoces a Blancanieves, la guapa gallina blanca de la granja grande –empezó su relato el búho.

—Pues claro que la conozco –le confirmó el conejo.

—Magnífico, entonces sabrás que las gallinas de vez en cuando se dan un baño de polvo.

—Sí, sí que lo sé. Buscan un montón de tierra, se meten en él y se echan el polvo por encima de todas las plumas, ensuciándose muchísimo. Y después se sacuden, quedándose limpias otra vez.

—Sabes pues de lo que hablo –continuó el pájaro–. A esta Blancanieves le sucedió una vez lo siguiente: Un día que se estaba bañando en el polvo de esta manera, pasó cerca de ella el gato que es bastante presumido, y le preguntó por qué se ponía tan sucia. Era una locura tener unas plumas tan blancas como la nieve y revolcarse con ellas por el polvo. La gallina miró muy sorprendida y se dio cuenta de que nunca había pensado en esto. Tenía la costumbre de hacer tal cosa de vez en cuando y jamás se había parado a reflexionar sobre ello. Pero ahora que veía que el gato se reía de ella, decidió no volver a actuar de semejante forma.

Algún tiempo después, Blancanieves comprobó que aquella decisión no había sido acertada. Se dio cuenta de que la piel empezaba a picarle. Anduvo por la granja varios días rascándose por todas partes, pues los picores no querían parar. Dejó de comer y también dejó de poner huevos. El granjero empezó a preocuparse por si pudiera estar enferma. La pobre gallina, loca ya por los picores, se olvidó completamente del gato y se volvió a revolcar por la tierra, sin importarle que se le mancharan las blancas plumas. De

repente, observó que los picores desaparecían. El gato la miraba burlón, mientras ella se daba un buen baño de polvo. Pero Blancanieves sabía ahora por qué se daba esos revolcones en el polvo de vez en cuando. Y puesto que estaba feliz con este nuevo conocimiento, renunció a pedirle cuentas al gato por su ser tan presuntuoso y a hacer que todo el gallinero se pusiera a perseguirle, pues no le apetecía nada tal cosa.

—Ahora creo entender lo que quieres decir –dijo el conejo–. Lo que tengo que hacer es averiguar qué saco yo de bueno con comer tanto, como para estar tan gordo. O sea, para qué me vale.

—¡Exacto! –dijo el pájaro–. Lo has entendido. Y ahora reflexiona.

Y el conejo pensó y pensó. Se acurrucó en un montón de tierra, bajó las orejas y se puso a reflexionar. El pájaro se sacudió las plumas, giró la cabeza en todas direcciones y cerró los ojos para no molestar al conejo en sus reflexiones.

—No se me ocurre nada –dijo el conejo pasado algún tiempo de intensas meditaciones–. ¿No me podrías decir tú qué es?

El búho volvió a abrir los ojos y dijo:

—No sé cómo será eso en los conejos, pero podría contarte lo que he observado en los hombres. Después puedes considerar si quizá a ti te sucede igual.

—Muy bien, te escucho –dijo el conejo y volvió a levantar las orejas.

—Los hombres son animales muy extraños –empezó relatando el búho–. He observado a unos cuantos. Algunos hombres relacionan, por ejemplo, un gran peso corporal con la idea de tener una gran personalidad.

—Ese seguro que no debe ser mi caso –dijo el conejo.

—No, claro que no. Tiene que ser otra cosa. Para otros hombres, un gran peso corporal es, por ejemplo, una manera de sentirse unidos a personas importantes, como los padres, porque éstos también tienen mucho peso.

—Eso tampoco me vale. Mis padres son delgados.

—Entonces, piensa en lo siguiente –continuó el pájaro–. Para alguna gente, una gran corpulencia significa protección. Algunas mujeres son capaces de cuidarse del peligro que les suponen algunos hombres, gracias a su corpulencia.

—Eso sí que no lo entiendo; ¿por qué son peligrosos algunos ejemplares de la misma especie? Los hombres son verdaderamente extraños –gruñó el conejo.

—Tienes razón –le contestó el pájaro–, pero todavía hay muchas otras cosas. Para ciertas personas, comer demasiado supone una forma de autoafirmación. No quieren que otros les impongan lo que esperan de ellos.

—Eso quizá tenga algo que ver conmigo –dijo el conejo–. A mí me molesta muchísimo que mis padres y hermanos me estén dando siempre consejos. ¡Deberían dejarme en paz!

—Ah, ves, por lo menos hay algo que puede iluminar. Pero eso no es todo. También he observado que frecuentemente la libertad es un objetivo que los hombres desean alcanzar de manera inconsciente a través del sobrepeso. A veces trabajan muy duro y están muy controlados en casi todos los ámbitos, y por eso, necesitan al menos uno en el que puedan vivir plenamente por sí mismos.

—No es un mal objetivo –pensó el conejo–, pero no sé si va conmigo.

—Todavía quedan muchas otras razones –siguió diciendo el búho con tranquilidad–, por las que los hombres comen tanto. Algunos se escapan así del aburrimiento.

—Eso sí que no es. Yo nunca me aburro. ¿Qué otras cosas quedan?

—Sí, todavía resta lo siguiente: algunos consiguen comiendo satisfacer un deseo que consiste en sentir algo que toque sus labios y la zona interna de la boca. Lo llaman placer oral y otra forma de satisfacerlo es a través de los besos y los chupeteos.

—Los besos y los chupeteos no tienen sentido para nosotros.

—Otra posibilidad es que comer suponga un consuelo o una tranquilidad.

—No me lo puedo imaginar. Yo prefiero que me consuele otro.

—Ah, ya entiendo, dejas que te consuele otro conejo, cuando no te sientes bien. ¿Y siempre recibes consuelo, cuando lo necesitas? Para algunos hombres que comen demasiado, se trata de hacer algo bueno por ellos mismos que creen que nadie va a hacer en su lugar. Para la gente, en cualquier caso, lo bueno que consiguen a través de la comida puede ser también amor o dedicación.

—Sí, eso sí que me lo puedo imaginar, porque de amor y dedicación, yo sí que consigo menos que los demás. Siempre estoy solo –y se quedó pensativo.

—Eso parece ser importante para los hombres –dijo al cabo de un rato–, pero para los conejos, la cosa es distinta.

—Pues claro que es distinto para los conejos –admitió el búho–. Lo único que tienes que averiguar es qué es para vosotros. Seguro que para los conejos también hay cosas importantes que no les pueden faltar. Y puesto que son cosas de mucho valor y que están unidas a la comida, es muy difícil apartarse de ellas, incluso aunque se desee con todas las fuerzas.

—Y ¿cómo lo voy yo a averiguar? –preguntó el conejo.

—Para eso, tómate el tiempo que necesites. Para encontrar tales respuestas a veces se necesita mucho tiempo. Tampoco estás obligado a cavilar al respecto. Quizá mañana, totalmente por sorpresa, se te ocurra la respuesta. También podría ser que te llegara en sueños y que a la mañana siguiente olvidaras el sueño, pero incluso así, encontrarás la respuesta de forma inconsciente.

—Bueno, entonces, ¿qué? –preguntó el conejo enfadado–. ¿Tengo que encontrar la respuesta o no? Háblame más claro.

—Lo único que quiero decirte es que no es importante si la encuentras de manera consciente o inconsciente. Lo único que tienes que hacer es reflexionar sobre ello. Cuando tu consciencia o tu inconsciente sepa lo que haces de bueno para ti mismo al estar gordo, o en las situaciones que comes mucho, puede disponerlo todo para que lo consigas por caminos distintos, de manera que no tengas

que renunciar a ello. Lo mejor sería encontrar tres nuevos caminos o posibilidades a través de los cuales puedas obtener lo bueno que consigues para ti igual de bien, de seguro y de forma tan eficaz como al comer mucho y estar gordo.

—Eso me resulta una tontería, consciente o inconscientemente. ¡Ya no te escucho más! –pensó el conejo–. Y pegó un salto con el objeto de alejarse de allí y estar tranquilo.

—¡Espera! –dijo el búho–. No corras tan deprisa que no he terminado de contártelo todo. Tienes que analizar que estos tres caminos o posibilidades no presentan ningún inconveniente. Empieza con el primer camino o posibilidad. ¿Hay alguna objeción a probar este camino? Si la hay, entonces modifica este camino tanto como sea necesario hasta que no presente ninguna objeción. Una vez sometido a prueba el primer camino, haz lo propio con el segundo y con el tercero.

Pero el conejo no escuchó estas últimas palabras del búho. Ya se había marchado en busca de tranquilidad. Más tarde, ninguno de sus hermanos o sus padres se dieron cuenta de que se esforzaba por averiguar aquello que le causaba satisfacción al comer tanto. De lo que sí se dieron cuenta con el tiempo era de que estaba adelgazando, y que poco a poco volvía a ser delgado y alegre. Pronto pudo correr igual de rápido que sus hermanos y huir sin problemas de los cazadores. Yo tampoco sé cómo lo hizo. ¿Adelgazaría quizá porque se olvidaba de comer, porque ya no tenía tiempo de darse grandes comilonas, dado que había descubierto otras cosas interesantes que hacer? ¿A lo mejor dejó de comer ciertas hierbas y raíces que engordaban especialmente? ¿Le habría empezado a gustar tal vez otro tipo de alimentos? En cualquier caso era sorprendente que hubiera adelgazado sin tener que hacer ningún sacrificio. Simplemente adelgazó.

8. Historias intrincadas

Para impedir que la consciencia del cliente descubra sus intenciones, las persiga y llegado el caso, rechace la intervención, puede inventar varias historias e intrincarlas, o sea, meterlas unas en otras como las muñecas de madera rusas. Empiece pues con la primera y cuente hasta un punto que resulte interesante; deje así, por ejemplo, al héroe de su historia recordando un acontecimiento, que ahora usted empieza a contar, para permitir que en un determinado punto de interés haga su aparición alguien, que cuenta una tercera historia. Relate esta tercera historia hasta el final, después termine la segunda y por último, la primera.

Al incluir una historia dentro de otra historia, y ésta a su vez en otra, se está haciendo trabajar a tope la conciencia de su cliente, forzándola a seguir y a averiguar lo que pasa. Meter unas historias en otras es pues una de las técnicas de confusión y sobrecarga de la inducción al trance. Por esta razón, no debe inducir al mismo tiempo un trance para conseguir que el inconsciente de su cliente se haga a la búsqueda de un camino para la solución del problema.

Si desea practicar este tipo de historias intrincadas, el primer paso será escribir para su cliente y para su problema la metáfora auténtica. A continuación, reúna todas las informaciones necesarias relativas al problema, formule al objetivo de la intervención metafórica y elija un plano del contenido adecuado. Después refleje el problema y el objetivo en el contexto del plano del contenido elegido y planee de nuevo en el contexto del plano del contenido elegido el camino al objetivo. Para ello puede usar una técnica específica de la PNL. Cuando haya dado estos pasos preparatorios, escriba la metáfora y sométala a un chequeo ecológico.

A continuación, escriba otras historias de utilidad para su cliente. También puede usar otras metáforas terapéuticas que proceden de la literatura, y que pueden contener aspectos útiles para su cliente.[3]

En el siguiente paso, meta unas historias en otras según el siguiente modelo. Empiece con la historia A hasta un punto que resulte interesante. Después empiece con la historia B igualmente hasta un punto interesante y en este momento, introduzca la historia C. Esta historia, la C, ya no se va a interrumpir, sino que se llevará hasta el final. A continuación, termine la B y acto seguido, la A.

Al hacer el montaje de las historias, puede utilizar de nuevo el modelo del *Pacing and Leading* (reflejar y dirigir). La historia A puede coincidir en lo que al contenido se refiere con un tema, que refleje el estado actual de su cliente. La historia B puede motivar o movilizar recursos que el cliente pueda insertar en la solución del problema, de tal manera que el inconsciente de su cliente al escuchar la historia C, ya esté preparado para buscar la propia solución al problema.

Esta es la forma de exponer la historia a sus clientes.

Historias intrincadas - Ejercicio

I - Escribir la metáfora núcleo

1. Reunir todas las informaciones necesarias relativas al problema.
2. Formular el objetivo de la intervención metafórica.
3. Elegir un plano del contenido adecuado.
4. Reflejar el problema y el objetivo en el contexto del plano del contenido elegido.
5. Planear el camino al objetivo en el contexto del plano del contenido elegido. Para ello se puede incluir una técnica específica de la PNL.
6. Escribir la metáfora.
7. Someter la metáfora a un chequeo ecológico.

II - Escribir otras historias útiles para el cliente o utilizar metáforas terapéuticas procedentes de la literatura, que contengan aspectos útiles para el cliente.

III - Meter las historias unas en otras según el siguiente modelo

Empezar con la historia A hasta un punto que resulte interesante.
Empezar con la historia B hasta un punto que resulte interesante.
Empezar la historia C y terminarla.
Terminar la historia B.
Terminar la historia A.

9. Pulir metáforas

Las metáforas reflejan y dirigen. Su eficacia consiste en que describen en otro contexto la misma situación del problema, a cuya solución tiende el oyente. El método más importante de reflejar el problema se basa en el diseño de una estructura isomorfa, en la que cada elemento importante aparece en una relación de uno a uno con la estructura del problema existente.

a. Reflejar y dirigir con sistemas de representación

El carácter reflectante producido a través de la estructura isomorfa se puede pulir. En mi libro *Der Zauberlehrling I* (El aprendiz de brujo I), usted aprendió el uso de la técnica del reflejo como una de las capacidades básicas del terapeuta-asesor de PNL, para establecer un *rapport* (Sintonía). Ha llegado a dominar las formas verbales y no verbales del reflejo, entre ellas el reflejo de los planos de percepción o de los sistemas de representación. Si en la conversación

con el cliente, usted usa otro tipo de predicados diferentes a los suyos, puede suceder que su cliente no le entienda. Sin embargo, si en sus enunciados, usted se asemeja a las comunicaciones de su cliente, usando predicados del mismo plano de percepción, creará en él de forma inconsciente una impresión de estar hablando la misma lengua.

Puede producir este mismo efecto en las metáforas, describiendo el problema en el sistema de representación preferido de su cliente. Para ello tiene que averiguar cuál es el sistema de representación preferido por él y por ejemplo, cuál o cuáles quedan excluidos. Después comience la metáfora con las formulaciones verbales en el sistema de representación preferido; en la descripción del camino al objetivo, solape el/los sistemas de representación que faltan y utilice en la presentación de la consecución del objetivo varios predicados del sistema que falta.

En este proceso puede proceder de manera que primero dé forma a la metáfora en una estructura isomorfa y después trabaje con ella, eligiendo predicados del sistema sensorial preferido del cliente para la descripción del problema.

Después, en la descripción del camino al objetivo, cree instrucciones para solapar uno de los sistemas sensoriales que faltan: «... Usted miraba por encima del mar hacia el horizonte, y mientras veía cómo se acercaban las olas, oía el estallido que hacían al romper en la orilla...» - «... y mientras se contemplaba los pies desnudos sobre la arena, sintió la fría humedad en las plantas...».

Para la descripción de la solución del problema, elija varios predicados de los sistemas de representación que faltan.

Reflejar y dirigir con sistemas de representación - Ejercicio
a. Formulación de la metáfora **b. Trabajo con sistemas de representación** Presentación de la descripción del problema en el sistema de representación preferido del cliente. En la descripción del camino al objetivo, solapar los sistemas de representación que faltan. Presentación de la solución al problema con predicados del o de los sistemas de representación que faltan.

b. Reflejar y dirigir con las categorías de Satir

En su libro *Therapeutische Metaphern,* David Gordon presenta una segunda posibilidad para pulir las metáforas: el uso de las categorías de Satir.[4] El nombre de dichas categorías procede de su descubridora, Virginia Satir. Las categorías de Satir son modelos universales de reacción, que utilizan las personas con un bajo concepto de su valor personal, para evitar una actitud negativa amenazante al comunicarse con los demás. Usted puede reflejar y dirigir en su metáfora elementos de las categorías de Satir, como los sistemas de representación, transformando el modelo. A diferencia del reflejo del problema en la metáfora a través de la correspondencia uno a uno, los elementos de las categorías de Satir, al igual que el uso encauzado de los sistemas de representación, no se perciben de forma consciente. Reflejan sin que el receptor de la historia descubra su intención.

La propia autora ha descrito sus categorías tan perfectamente que quiero reproducirlas textualmente aquí. Tanto David Gordon como Bandler y Grinder han utilizado la exposición de Satir literalmente en sus explicaciones.[5]

(1) Aplacador

Palabras:	aceptación	«Lo que quieras me parecerá bien. Sólo vivo para hacerte feliz».
Cuerpo:	apacigua	«Soy un desvalido» Reflejado en la postura de víctima.
Interior:		«Siento que no soy nada; sin ti no vivo. No tengo valor alguno».



El *aplacador* habla con un tono de voz conciliador, trata de agradar, se disculpa y nunca se muestra en desacuerdo, sin importar la situación. Es el «hombre sí» que habla como si nada pudiera

hacer por sí mismo; siempre tiene que recurrir a la aprobación de los demás. Después se dará cuenta de que si interpreta este papel durante cinco minutos, nada más, tendrá náuseas y deseos de vomitar.

Para un buen papel aplacador, es muy útil que quien lo interprete piense que nada vale; que tiene suerte de que le permitan comer; que debe gratitud a todos, y que es responsable de todo lo que salga mal; sabe que podría hacer cualquier cosa si utilizara el cerebro, pero reconoce que no lo tiene. Por supuesto, acepta cualquier crítica contra él y se muestra agradecido de que alguien quiera dirigirle la palabra, sin importar lo que diga o cómo lo diga. No pensará en pedir algo para sí; después de todo, ¿quién es él o ella para pedir nada? Además, si es bueno, las cosas llegarán por sí solas.

Quien interprete este papel debe adoptar una actitud melosa, de mártir y humilde. Tiene que imaginar que se encuentra arrodillado, encorvado y levantando una mano con ademán suplicante. Debe conservar la cabeza erguida hasta que le duela el cuello, tenga los ojos tensos y le duela la cabeza.

Al hablar en esta postura, su voz será aguda y chillona, porque no tendrá suficiente aire para proyectar una voz rica y profunda. Dirá que sí a todo, si importar lo que sienta o piense. La actitud del aplacador requiere de la postura que haga juego con la respuesta aplacadora.

(2) Acusador

Palabras:	desacuerdo	«Nunca haces nada bien. ¿Qué te sucede?»
Cuerpo:	acusa	«Yo soy el que manda aquí».
Interior:		«Me siento solo e inútil».



El *acusador* es aquél que encuentra defectos, un dictador, un jefe que adopta una actitud de superioridad y parece decir: «Si no fuera por ti, todo estaría bien». El sentimiento interno tensa músculos y órganos; entretanto, la presión arterial aumenta. La voz es dura, tensa y a menudo aguda y ruidosa.

Para mejor inculpar es necesario ser lo más ruidoso y tiránico posible. Acabe con todos y todo. Piense que señala con un dedo acusador y empiece la frase diciendo: «Nunca haces esto»; «Siempre haces aquello»; «¿Por qué siempre?»; «¿Por qué nunca?», etc. No se moleste en esperar una respuesta; esto no tiene importancia. Al acusador le interesa más maltratar que descubrir algo.

Cuando inculpe, respire con inspiraciones cortas, o aguante la respiración, tensando los músculos del cuello. ¿Alguna vez ha visto a un acusador de primera con los ojos saltones, salientes los músculos del cuello, dilatadas las aletas de la nariz, la piel enrojecida y voz ronca como si tuviera carbón en la garganta?

Imagine que está de pie con una mano en la cadera y la otra extendida, con el índice extendido hacia adelante. Su rostro estará contraído, los labios curvados en una mueca, las aletas nasales distendidas al tiempo que grita, insulta y critica todo lo que tiene a la vista.

Tampoco considera que tiene valor alguno, así es que si puede lograr que alguien le obedezca, sentirá que representa algo. Dada la conducta de obediencia recibida, se sentirá eficaz.

(3) Calculador

Palabras	superrazonables	«Si alguien observara con detenimiento, podría notar que uno de ustedes tiene las manos maltratadas por el trabajo».
Cuerpo:	calcula	«Soy sereno, frío y controlado».
Interior:		«Me siento indefenso».



El *calculador* es un individuo muy correcto, razonable, que no muestra sentimiento alguno. Esta persona parece tranquila, fría, contenida y es posible compararla con un ordenador o diccionario. El cuerpo se nota seco, frío y tiene una actitud distante. La voz es seca y monótona y las palabras suelen ser abstractas.

Cuando sea calculador, utilice las palabras más largas que haya oído, aun cuando desconozca su significado; así, al menos, parecerá inteligente. De cualquier manera, después del primer párrafo, nadie le atenderá. Para encontrar el humor necesario para interpretar bien este papel, imagine que su columna es una larga y pesada varilla de acero que se extiende desde las caderas hasta la nuca, y que un collar de hierro de cinco centímetros le rodea el cuello. Manténgase tan inmóvil como pueda, incluyendo los labios. Tendrá que esforzarse para evitar que sus manos se muevan, pero inténtelo.

Cuando calcule, su voz se apagará de manera natural, debido a que no habrá sensaciones por debajo del cráneo. Su mente se concentra en impedir el movimiento y se encontrará muy ocupado en buscar palabras adecuadas. Después de todo, nunca debe cometer errores. Lo triste de este papel es que representa el ideal de muchas personas. «Di lo correcto, no muestres emoción. No respondas».

(4) Distractor

Palabras:	irrelevantes	Las palabras carecen de sentido o no tienen relación alguna con el tema.
Cuerpo:	angulado	«Voy a otra parte».
Interior:		«A nadie le importo. Aquí no hay sitio para mí».



Cualquier cosa que haga o diga el *distractor* no tendrá nada que ver con lo que los demás hagan o digan. Esta persona no responde a la situación. Su sentimiento interno es de aturdimiento; la voz puede ser un sonsonete que, a menudo, no armoniza con las palabras, y puede volverse aguda o grave sin razón, porque está enfocada en el vacío.

Cuando interprete el papel del distractor, será útil que piense que es como un trompo que gira sin cesar y no sabe adónde va, y no se da cuenta de que ha llegado a un sitio. Está muy ocupado en mover la boca, el cuerpo, los brazos y piernas. Asegúrese de no ir nunca al grano con sus palabras. Ignore las preguntas de los demás; quizá pueda responder con otra relacionada con un tema distinto. Retire una pelusa imaginaria de la ropa de alguien, desate sus zapatos y cosas así.

Piense que su cuerpo se desplaza en distintas direcciones al mismo tiempo. Junte las rodillas de manera exagerada; esto hará que resalte las caderas y que encorve los hombros, a la vez que sus brazos y manos se mueven en direcciones opuestas.

Al principio, este papel le parecerá un alivio, pero después de unos minutos, sentirá la aparición de una terrible soledad y falta de sentido; pero si se mueve con suficiente rapidez, no lo notará.[6]

Hasta aquí la exposición de Virginia Satir. El significado de las categorías de Satir para las metáforas consiste en que representan un modelo que puede caracterizar un patrón de comunicación. Así pues, puede utilizar elementos de las categorías de Satir para caracterizar a los personajes (reflejar) y mostrar transformaciones en sus reacciones en el posterior transcurso de la historia (dirigir).

Al principio es importante reconocer las categorías de Satir, descubrir los elementos de las categorías de Satir en el estilo de comunicación de, por ejemplo, sus clientes, y para la preparación de la metáfora averiguar dichos elementos en los otros personajes relevantes.

Ahora puede introducir dichos elementos de las categorías de Satir, mediante la descripción de la postura en la que alguien representa su papel, por ejemplo, «agachado», «con el dedo índice estirado», «tieso como un palo», «como ocupado». Puede usar las palabras típicas que caracterizan las categorías de Satir. En lugar de utilizar la fórmula «Klaus dijo», puede hacer que Klaus «se queje», «grite», «racionalice» o «tartamudee».Y puede atribuir a sus personajes las típicas sensaciones de «desamparo», «furia», «vulnerabilidad» o «soledad» o hacer que tengan los pensamientos que se corresponden con estas sensaciones.

En la construcción de la metáfora puede proceder de tal manera que empiece por concebir la metáfora con una estructura isomorfa, y después realice un trabajo mediante la presentación adicional de los personajes en la descripción del problema con elementos de las categorías de Satir.

En la descripción del camino al objetivo puede empezar ya a desplegar las categorías de Satir, pero presentando reacciones congruentes, en las que alguien sólo se disculpa si ha hecho algo que no deseaba hacer, o critica a alguien si procede tal crítica, da explicaciones cuando se precisa crear un contexto, y cambia de tema cuando así se requiere.

Reflejar y dirigir con las categorías de Satir - Ejercicio
a. Formulación de la metáfora **b. Trabajo con las categorías de Satir** Descripciones adicionales de los personajes y sus comunicaciones con los elementos de las categorías de Satir. Despliegue de las categorías de Satir a través de la introducción de reacciones congruentes en la descripción del camino al objetivo y en la presentación de la solución del problema.

c. Elementos dramáticos para crear tensión

También puede pulir las metáforas, creando efectos dramáticos para de forma adicional despertar interés y producir tensión. Para ello puede utilizar sus conocimientos de dramaturgia o dejar correr su fantasía. Puede hacer que un desarrollo se complique dramáticamente y después ofrecer una solución totalmente sorprendente. Tiene la posibilidad de usar efectos de historias criminales, en las que el oyente por ejemplo conoce su desarrollo y solución, pero los actores no saben nada de ello (Colombo). También es posible invertir esta situación: los actores están informados, pero el oyente no sabe nada. O bien sucede algo muy sorprendente para todos. La creación de una tensión como ésta es adecuada sobre todo para las historias intrincadas, cuando se hace el cambio de una a otra y justo se empieza una nueva. En lo que se refiere a la interesante e intrigante formación de una metáfora, no hay ningún límite, excepto los que le impongan a usted su osadía, su fantasía o el principio de ecología.

10. Metáforas imperativas

Hasta aquí he presentado las llamadas metáforas «isomorfas», que muestran una equivalencia estructural con el problema del cliente. Además de estas formas diferentes de trabajar con metáforas isomorfas, existe otra forma de metáfora que se usa en la terapia de hipnosis. Milton Erickson ha sido el que ha desarrollado este método.

Consiste en reflexionar sobre qué clase de reacción quiere usted provocar. Para ello podría basarse en ideas tales como «Algo difícil es susceptible de hacerse más fácil», o «Las personas pueden transformar su percepción», o «Uno puede cambiar espontáneamente». Si sabe la reacción que desea provocar, puede inducir el trance a su cliente y después contarle una historia de las llamadas «universales», a la que todo el mundo se refiere de la misma forma y por ello reacciona ante ella de igual manera. Erickson, para transmitirle a alguien la idea de que algo difícil se puede hacer fácil, contaba, por ejemplo, cómo fue a la escuela la primera vez y se tuvo que enfrentar al alfabeto: «Al principio me parecía una tarea poco menos que imposible. Pero hoy cada letra ha dejado impresa en su cabeza una representación, gracias a la cual puede leer y escribir».[7]

Las metáforas de este tipo no contienen ninguna relación uno a uno con el problema de la persona en cuestión a la que usted se la cuenta. Tampoco es necesaria esta equivalencia estructural en estas metáforas, porque puede partir de la base de que todo el mundo va a referirse a ellas de la misma manera. Según Bandler no importa si las cosas realmente pasaron tal como se cuentan; lo que importa es que al oyente le parezca que sucedieron así. Y añade Bandler, «si usted permite a alguien vivir otra vez esta experiencia, y después, como siguiente paso, habla sobre experiencias... que podrían ser la base para dominar un problema concreto, estamos en realidad ante un mandato».[8] Por eso a estas metáforas se las llama *metáforas imperativas*.[9]

Grinder y Bandler en su libro *Therapie in Trance* dan algunos ejemplos propios de tales metáforas imperativas y otros ejemplos que tomaron del trabajo de Erickson.

El primer ejemplo que quiero citar se refiere a la idea de que «las personas pueden transformar su percepción». Erickson, para provocar esta reacción, ha hablado con frecuencia con sus clientes sobre cómo eran las cosas cuando todavía eran pequeños: «Y cuando usted era todavía un niño pequeño que sólo sabía gatear, lo único que veía eran los pies de la gente y las patas de las mesas y tenía una imagen determinada del mundo. Cuando se levantó por primera vez, tuvo toda una serie de nuevas impresiones sensoriales; el mundo entero parecía distinto. Y cuando se inclinaba y miraba por entre las piernas hacia atrás, otra vez volvía a verlo todo distinto... Y empezó a interesarse por otras cosas, lo contemplaba todo de otra manera y esto transformaba también sus capacidades».[10]

Para provocar la reacción de permitir que suceda algo, Bandler cuenta la siguiente historia sobre un conocido, que estaba totalmente convencido de que su manera de hacer algo determinado era correcta y obraba sin contar con los demás: «Él y yo, y algún otro amigo, estábamos intentando instalar un ordenador nuevo, y cada uno tenía su propia idea de cómo debía hacerse tal cosa. Él tenía una idea sobre el transformador, que ninguno de los demás veía viable. Cuando cada uno de nosotros defendimos nuestro punto de vista, él nos gritó que no iba a malgastar su tiempo charlando con nosotros. Dijo que no sabíamos de lo que hablábamos, que no entendíamos nada y que él sabía mucho mejor que nosotros lo que tenía entre manos. Así es que siguió adelante; cogió el transformador, lo conectó, pulsó el interruptor y le dio una descarga eléctrica».[11]

Para transmitir a alguien la impresión de que el propio inconsciente sabe lo que hay que hacer y de que uno puede confiar en él, proponen Grinder y Bandler el siguiente ejemplo universal: «Por ejemplo, puede hablar de cómo el cuerpo al correr sabe perfectamente cuándo debe acelerar los latidos del corazón, cuándo debe ir

más rápida la respiración, y cuándo todo ha de ralentizarse. Conscientemente, usted no tiene ni idea de la rapidez con la que debe latir su corazón para proveer de suficiente oxígeno a las células corporales; tampoco necesita saberlo, porque el inconsciente es sabio y sabe cómo y cuándo es necesario algo».[12]

Si para los objetivos de aprendizaje que aparecen con frecuencia en el contexto de una consulta, le apetece equiparse con las correspondientes metáforas imperativas, puede imaginarse ejemplos universales para las siguientes ideas o reacciones:

— Las personas pueden transformarse de forma espontánea.
— Con el tiempo, las cosas cambian por sí mismas.
— Los seres humanos tienen muchas facultades de las que no saben nada.

Metáforas imperativas - Ejercicio
1. Profundizar en un problema. 2. Determinar una reacción que se desea provocar. 3. Encontrar un ejemplo universal para la reacción. 4. Formular el ejemplo. 5. Inducir un trance. 6. Dar las instrucciones de trance apropiadas para la solución del problema e incluir el ejemplo. 7. Vuelta del trance.

11. Desarrollar las propias metáforas

Si desea trabajar con metáforas, no siempre tiene que imaginárselas por sí mismo. También puede fomentar en sus clientes el

desarrollo de sus propias metáforas. Ante un problema, lo normal es que la gente se quede como atascada y que no vea ninguna salida. Pero se puede encontrar una salida, representando el problema en una imagen y buscando, en el contexto de esta imagen, posibles desarrollos y soluciones. La propia dinámica, que se hace reconocible en el plano de la imagen, abre posibilidades para atravesar el inevitable curso del problema y sus fronteras.

El sentido de este procedimiento consiste en, con la ayuda de las imágenes elegidas por uno mismo, abrirse paso a través de viejos modelos de pensamiento y después ponerse en movimiento. Por ejemplo, si un cliente se siente como si fuera un prisionero dentro de un huevo en algún lugar del bosque, la metáfora se puede desarrollar así: «Imagínate que cae lluvia ácida, ¿qué pasa entonces?». En el plano de la imagen siempre se puede encontrar algo que permita un desarrollo en dirección al objetivo.

De esta manera las propias metáforas consiguen una abolición de la «ley de efectos contrarios», según la cual un esfuerzo incrementado disminuye la posibilidad de alcanzar un objetivo. Cuando los padres no consiguen sus objetivos de educación a través de amonestaciones, llamadas morales y amenazas de castigo, la mayoría procede siguiendo el principio que Watzlawick llamó «el principio de más de lo mismo»[13], y se sorprenden de que una presión aumentada no sólo no consiga el éxito que se desea, sino que además dañe la relación. Ni siquiera las verbalizaciones de la ineficacia de sus esfuerzos –«ya te lo he dicho cien veces»– les sugiere la idea de intentar algo distinto para alcanzar el objetivo.

Con las propias metáforas también se puede uno liberar de los nudos internos. No es raro que los pensamientos sobre algo que nos enfada, hagan que nuestro enfado vaya en aumento, enfadándonos precisamente porque nos enfadamos. La traducción de una sensación como ésta en una imagen abre la posibilidad de, a través de la transformación de la imagen, llegar a experimentar una sensación

nueva y poder mantenerla. También los dolores se pueden transformar de esta manera a través de imágenes.

El trabajo con las propias metáforas consta de cuatro pasos. Primero se trata de determinar el problema. Cuando sepa de qué se trata, permita que el cliente traduzca el problema en una metáfora. Dependiendo del problema, ayude a su cliente a representar en una imagen dicho problema o a sí mismo o una relación o algo que ha sucedido. Las imágenes no deben explicarse.

A continuación, formule la petición de desplegar la imagen y desarrollar las perspectivas. Para ello puede preguntar por lo que podría suceder en la imagen para hacer posible una transformación.

Cuando su cliente haya desarrollado la metáfora por completo, se trata de traducirla al ámbito del problema. Con este fin puede preguntar por lo que significa la metáfora desarrollada para el problema en sí.

Desarrollar las propias metáforas - Ejercicio

1. Determinación del problema

Existe una sensación o una conducta en tu vida que te gustaría vencer.

2. Traducción del problema en la metáfora

Imagínate tu problema en una imagen.
Imagínate a ti mismo en una imagen.
Imagina tu relación en una imagen.
(Importante: No explicar las imágenes)

3. Despliegue de la metáfora

¿Qué podría suceder en la imagen que hiciera posible una transformación?

4. Traducción inversa de la metáfora desarrollada al ámbito del problema
¿Qué significado tiene eso para tu problema?

12. Descubrir potenciales de conflicto en imágenes dobles

Se puede trabajar con las propias metáforas para descubrir y solucionar potenciales de conflicto. Si usted en la conversación previa con un cliente, sospecha de la existencia de un potencial de conflicto, pero no desea atacarlo abiertamente, tiene la posibilidad de, a través de imágenes dobles, aplicar un *reencuadre* de la negociación.

Con este propósito le pide a su cliente que se imagine dos objetos de su gusto. Pueden ser animales, plantas, piedras, objetos materiales o personajes famosos. También puede proponer a su cliente que se imagine que está recorriendo un río y en una de sus orillas descubre algo y en la otra, otra cosa diferente. Otra posibilidad es hacer que en un camino mire hacia adelante y hacia atrás, o que apoye una pierna sobre una cosa y la otra sobre otra. También puede coger con las manos diferentes objetos o imaginarse dos fuerzas que tiran de uno desde delante y desde detrás.

Una vez que su cliente haya encontrado dos cosas, pídale que les otorgue voz a ambas y que les permita que desarrollen una conversación entre ellas. Esta conversación ha se ser imaginada por el cliente y usted habrá de reconocer si esta fantasía contiene un conflicto.

Después, pídale al cliente que proyecte esta fantasía en su propia vida. Debe preguntarse si esta fantasía le dice algo respecto de su vida o su situación, si es algo así como una metáfora de su vida.

Si su cliente no percibe ninguna relación con su propia vida, usted deberá empezar otra vez desde el principio. Si una segunda fantasía tampoco le dice nada a su cliente respecto de su vida, tiene que contar con la existencia de una barrera que le impide hablar de

sí mismo. Entonces tiene la posibilidad de presentarle una experiencia personal que permita a su cliente establecer un paralelo consigo mismo.

Si se descubre un conflicto de esta manera, puede seguir trabajando con un *reencuadre* de la negociación. Permita que su cliente entre en contacto con ambas partes y que se informe sobre la intención positiva de dichas partes.

Quizá proceda después inducir un recurso, preguntando si su cliente ha experimentado alguna vez en su vida una gran tranquilidad en su interior, haciéndose uno consigo mismo; si alguna vez ha vivido un estado en el que todas las partes de su personalidad estuvieran integradas. Si ha tenido esta experiencia, pídale que visualice esta situación entre sus dos manos.

A continuación, ocúpese de que haya comunicación entre las partes. El cliente debe pedirle a una parte que le cuente una historia a la otra de gente que vive en armonía consigo misma o con otra gente.

Si percibe que existe disposición para una integración, induzca esta integración, comunicando a su cliente que puede darse cuenta de que ambas partes se ponen de acuerdo, se armonizan, cuando las dos manos se mueven despacio la una hacia la otra y se tocan.

Si es imposible esta armonía, pida ayuda a la parte del recurso o a la parte creativa. Ésta debe contar a las demás partes una historia de gente que vive en armonía consigo misma o con los demás. En el momento en que las hasta aquí partes en conflicto se pongan de acuerdo, el cliente puede dejar que sus manos se toquen.

A continuación, realice un chequeo ecológico del acuerdo. Si aparecen objeciones, proceda tal como lo ha hecho con otros tipos de *reencuadre*. Si no se presentan objeciones, puede hacer un *Future-Pace* (Situarse en el futuro), preguntando a su cliente si se atreve a repetir solo este procedimiento, como un instrumento con el que uno pueda integrar conflictos internos por sí mismo.

Descubrir potenciales de conflicto en imágenes dobles - Ejercicio

1. Elección de las imágenes dobles

Quisiera pedirte que te imaginaras dos objetos. Pueden ser animales o plantas, piedras, objetos fabricados por el hombre o personajes famosos.

Otras alternativas

Recorrer un río y ver una cosa diferente en cada orilla. O en un camino, mirar hacia delante y hacia atrás.
Apoyar las piernas en cosas diferentes.
Sujetar en las manos distintos objetos.
Dos fuerzas tiran de él, una hacia delante y otra hacia atrás.

2. Conversación entre ambas partes

Otorgue voz a las dos cosas elegidas y déjelas que den comienzo a una conversación y la terminen.
(¿Armonía entre ambas? ¿Conflictos?)

3. Proyección en la propia vida

Quisiera pedirte que te preguntaras si esta conversación que acabas de representar, te dice algo referente a tu propia vida o tu propia situación. ¿Podría ser que esa imagen fuera algo así como una metáfora de tu vida?

Si no hay ninguna relación

Entonces quisiera pedirte otra vez, que te imaginaras dos objetos y que les permitieras que iniciaran una conversación el uno con el otro.

4. En caso de conflicto: Modelo negociador

a. Tomar contacto y preguntar por las intenciones positivas

Por favor, dirígete a tu interior y háblale a la parte X y pídele que te comunique su intención positiva. Y después vuelve a dirigirte a tu interior y háblale a la parte Y y pídele que te comunique su intención positiva. Si lo deseas, puedes estirar las manos y visualizar ambas partes en ellas.

b. Encontrar recursos

¿Cuándo en tu vida has tenido la experiencia de sentir una gran tranquilidad en tu interior, haciéndote uno contigo mismo? Si has tenido esta experiencia, quisiera pedirte que visualices esta situación entre ambas manos.

c. Crear comunicación

Y ahora pídele a una de las partes que cuente a la otra una historia de gente que vive en armonía consigo misma o con otros.

d. Inducir una integración

Y cuando percibas que ambas partes se armonizan, se ponen de acuerdo, te darás cuenta de que tus manos poco a poco se van moviendo la una hacia la otra y se tocan.

En caso de desacuerdo

Quizá pudieras llamar a la parte del recuerdo para que te ayude o a tu parte creativa. Pide a dicha parte que cuente una historia sobre gente que vive en armonía consigo misma o con los demás. En el momento en que percibas que ambas partes se ponen de acuerdo, notarás que tus manos se mueven la una hacia la otra poco a poco y que se tocan.

5. Chequeo ecológico
¿Hay alguna parte que haga notar su presencia y presente objeciones?

6. *Situarse en el futuro*
¿Puedes repetir este procedimiento tú solo como si fuera un instrumento con el que uno pudiera tratarse a sí mismo?

13. Metáforas abreviadas para la vida laboral

Las metáforas abreviadas para la vida laboral se diferencian de las metáforas terapéuticas esencialmente en que con ellas usted pretende influir en otros para que perciban algo, para que se den cuenta de algo o para que lo transformen, cosa a la que por sí mismos no aspirarían. Con este tipo de metáforas, usted desea primero alcanzar un objetivo propio. Por supuesto, usted puede perseguir este objetivo con buenos argumentos, destreza retórica o también mediante órdenes, si está autorizado a darlas. Pero con frecuencia, existen situaciones en las que estos medios no conducen al éxito que usted desea. Las órdenes pueden liberar sentimientos negativos, también puede resultar que los buenos argumentos no convenzan, porque los demás los interpretan y los valoran en relación con su propia imagen del mundo. Por esta razón, las metáforas son apropiadas también en la vida laboral para ofrecer razones, para convencer e influir en las transformaciones de la conducta, sin que uno produzca el efecto de ser dominante, molesto, pedante o instructivo. Para ello puede utilizar tanto las expresiones metafóricas como las historias metafóricas isomorfas.

El siguiente ejemplo de una expresión metafórica lo tomé hace mucho tiempo de la literatura. Es muy apropiada para manifestaciones que se oyen con frecuencia en el contexto laboral y a las que

se conoce como «Frases asesinas», porque bloquean la creatividad, como por ejemplo: «Antes no lo hacíamos así» o «Todos lo hemos intentado, pero no funciona». Si alguien dice: «No podemos probar ningún programa nuevo, porque en el pasado ya se intentó algo similar y no funcionó», usted puede proponer la siguiente metáfora: «Hace años mi padre me enseñó que era posible conducir un coche, mirando siempre por el retrovisor, en tanto en cuanto se conduzca muy despacio y la carretera no presente ninguna curva inesperada».

Si se desea formular una historia metafórica isomorfa para el ámbito de la vida laboral, hay que proceder exactamente igual que al crear una metáfora terapéutica. Usted examina el problema existente, analizando su estructura: ¿Quiénes son las personas relevantes? ¿Quién representa un determinado papel? ¿Cómo se comporta el receptor? Después elige el plano del contenido. En el tercer paso determina el objetivo. A continuación, formula la metáfora, reflejando la situación inicial, las personas relevantes y la estructura del problema y presentando el camino al objetivo y la consecución de dicho objetivo.

Hace algunos años formulé la siguiente metáfora para ayudar a una directora de seminario en un conflicto de intereses que le resultaba muy complicado. Le había pedido a un experto amigo suyo que la ayudara con los seminarios en caso de que se apuntaran a ellos más de doce participantes. Justo el primer seminario que se organiza, recibe más de doce solicitudes, así es que llama a su compañero; el trabajo conjunto le resulta tan satisfactorio que de forma espontánea le pide que la ayude también en los seminarios que tienen menos participantes. Ya en los siguientes seminarios se da cuenta de que no había previsto las consecuencias económicas de esta petición, pero puesto que ella valoraba ante todo el trabajo bien hecho, aceptaba estas consecuencias. No obstante, había otra consecuencia del trabajo conjunto que no había considerado. Él había interpretado esta cooperación en un marco mucho más amplio que ella. Además de ayudar a dirigir los seminarios y repartir los honorarios, él

entendía que tenía derecho a participar en la concepción del trabajo en sí y en la toma de decisiones. Cuando ella le habló en una conversación sincera sobre el acuerdo original al que habían llegado, él recordaba los hechos, pero interpretaba su presentación como una vuelta atrás sobre lo prometido y reaccionó con una fuerte decepción que dañó su relación.

El objetivo de mi cliente era mantener la relación con su compañero de trabajo, entender su posición y hacer que cediera en su pretensión de igualdad de derechos para volver al papel que habían acordado en un principio.

Cuando mi cliente le contó la siguiente historia, su compañero no le dejó llegar al final. Bastó con reflejar la situación del problema:

«Una mujer había heredado una casa y tenía planes de montar en ella una cafetería. Cuando el local estuvo listo y entraron los primeros clientes, le enseñó su nuevo reino a una amiga. Al comprobar que ésta compartía su entusiasmo, le pidió que le ayudara en el servicio a los clientes, si alguna vez el trabajo llegaba a ser demasiado para sus fuerzas. La amiga aceptó, y ya al fin de semana siguiente, los clientes fueron tantos que tuvo que prestar su ayuda. El trabajo de la cafetería y el hecho de hacerlo juntas, las divertía tanto que la mujer le pidió a su amiga que también le ayudara el siguiente fin de semana. De esta forma siguieron trabajando juntas los fines de semana, incluso aunque no hubiera mucha gente, pasando por alto el tema de los costes.

Pero casi sin darse cuenta, su relación cambió. En una ocasión en que la mujer cambió los platos de la carta, la amiga se quejó de no haber participado en esta decisión. Otra vez, la mujer cedió el local a un familiar para que hiciera una fiesta, y la amiga dijo que ella también quería usarlo para las fiestas familiares.

Tras este acontecimiento, la mujer se dio cuenta de que tenía un problema. Apreciaba a su amiga, pero no era su intención compartir el negocio. La cuestión era cómo decírselo sin herirla. Decidió una noche jugar con ella a un juego de palabras en el que juntas

tenían que encontrar la solución de cómo algo que era demasiado grande podía adquirir su tamaño normal:

— Un globo demasiado inflado: sacarle aire.
— Un seto demasiado alto: cortarlo.
— Un cuadro demasiado grande: hacerlo más pequeño.
— Una falda demasiado ancha: meterle las costuras.
— Un salchichón demasiado largo: cortarle unas rodajas.
— Un deseo demasiado intenso: moderarse en lo que se desea.
— Un plan demasiado ambicioso: ponerle límites.
— Un dolor demasiado fuerte: aliviarlo.
— Un sonido demasiado alto: bajarlo.
— Una furia demasiado violenta: calmarse.

A la mañana siguiente, la amiga llamó para comunicarle a la mujer que había estado pensando y que era mejor para las dos que el trabajo conjunto se limitara a los fines de semana en los que de verdad había muchos clientes. Así tendría más tiempo para su familia».

La directora de seminarios no necesitó terminar de contar la historia. A su compañero, las metáforas no le eran desconocidas. Él comprendió su intención ya en la presentación del problema al principio de la historia. A pesar de ello, la directora consiguió el efecto deseado. Su compañero pudo entender la postura de la directora, y la relación se mantuvo, al igual que el trabajo conjunto cuando fue preciso.

Si desea formular metáforas abreviadas para la vida laboral, primero analice el problema y reflexione sobre lo que quiere conseguir. Después elija un plano de contenido apropiado y traduzca el problema y el objetivo. Por último, encuentre un camino para llegar al objetivo en el contexto del plano del contenido.

La siguiente lista de los componentes clave más importantes le puede facilitar un modelo de una metáfora abreviada para la vida laboral.

Descripción del problema	**Metáfora abreviada**
Personas: Directora de seminario, compañero	*Personas:* Propietaria del café, amiga
Acuerdo: Trabajo conjunto si hay más de doce seminaristas	*Acuerdo:* Trabajo conjunto si hay muchos clientes
Problema: El compañero exige los mismos derechos	*Problema:* La amiga exige los mismos derechos
Solución del problema	**Solución metafórica**
	Camino hacia el objetivo: Juego de palabras: cómo devolver a su tamaño algo demasiado grande.
Objetivo: El compañero ha de entender su postura, la relación ha de mantenerse, el trabajo conjunto ha de limitarse a lo que se acordó en un principio.	*Objetivo:* La amiga llama y sugiere ella misma limitar el trabajo conjunto según el acuerdo que se alcanzó en un principio.

14. Metáforas para los seminarios

También puede usted utilizar las metáforas en el ámbito pedagógico. Así, por ejemplo, es habitual en la enseñanza de la PNL que al principio de los seminarios se propongan metáforas, además de viajes imaginados y otros trances. Las metáforas despiertan la atención y la curiosidad hacia los contenidos de aprendizaje y movilizan experiencias y recursos inconscientes del participante, que puede utilizar al aprender. Si usted consigue introducir contenidos esenciales del seminario en una historia, los participantes, al trabajar un objetivo de aprendizaje, tendrán la sensación de conocer ya los contenidos.

También se pueden incluir metáforas en los seminarios sobre temas específicos, para fomentar la apropiación de los objetivos de trabajo. Estos objetivos pueden ser de tipo cognitivo o pertenecer al plano del modo de actuar o al del modo de comportarse. También puede usted proponer metáforas que faciliten la solución de un problema.

Para mis seminarios que tratan de cómo vencer el estrés, he escrito tres metáforas, para ayudar a los participantes a salvar los procedimientos, conductas y síntomas esenciales de la personalidad propia de alguien que lo padece. Después de treinta años de estudios sobre «la enfermedad de los directivos», los americanos M. Friedman y R. Rosenman[14] llegaron a la conclusión de que había un modelo de conducta específico que era la causa principal de la aparición de las cardiopatías coronarias. En su libro *Der A-Typ und der B-Typ* (El tipo A y el tipo B), describen en primer lugar los modos esenciales de actuar y de comportarse, que en el plano vegetativo conducen al llamado control defectuoso simpáticotónico, o sea, a sentirse «constantemente apremiado por el tiempo», a tener una «alta agresividad» y a padecer «alexitimia» o lo que es lo mismo, una capacidad reducida para percibir sensaciones.

La siguiente metáfora sirve para vencer los constantes apremios temporales y la imposibilidad de relajarse.

La condena

Un herrador, que se había confesado culpable de una pequeña falta, se encontró con un juez sabio:

—Te pasarás siete días cortando herraduras –sentenció éste–. El fruto de tu trabajo lo aprovecharán los pobres de esta ciudad. Después hablaremos sobre tu condena.

Al día siguiente, el herrador se puso manos a la obra. Cortó herraduras sin descanso. Su cara estaba roja por el fuego de la fragua y el sudor le corría por la frente, pero no obstante, continuaba trabajando sin parar. Entonces entró un compañero de oficio ambulante y le pidió trabajo, alojamiento y comida.

—No tengo tiempo para entretenerme contigo –exclamó el herrador–. Dirígete al próximo pueblo. Allí encontrarás lo que necesitas.

Y con estas palabras, el herrador continuó trabajando durante todo la noche, sin descansar. El segundo día entró un amigo a visitarle y a charlar un rato.

—No tengo tiempo –dijo el herrador–. Vete a la taberna. Allí encontrarás con quien charlar.

Y sin levantar la cabeza, siguió con el trabajo hasta el tercer día. El sol brillaba con fuerza en el cielo y una muchacha vecina suya que caminaba con los pies desnudos y tenía unos ojos risueños y un pelo rubio rizado, asomó la cabeza curiosa por la puerta. Traía un ramo de flores para alegrar al herrador.

—Lo siento, niña mía, no tengo tiempo para dedicarte. Llévale las flores a la panadera y te dará un panecillo. Yo tengo que hacer herraduras.

Y continuó trabajando, atizando el fuego y cortando hierros mientras estaba al rojo. El cuarto día entró un criado que tenía una profunda herida en un brazo, por la que sangraba bastante.

—¡Véndame! –le pidió.

—No tengo tiempo –contestó el herrador–. Entra en la casa. Ahí tienen paños limpios para el vendaje.

Y llamó a una doncella para que le curara la herida al sirviente, pero él continuó trabajando sin descanso. Al siguiente día entró un vendedor ambulante y le ofreció que comprara unas imágenes y unos versos religiosos.

—Me estás molestando en mi trabajo –le espetó el herrador de mal humor–. ¡Lárgate o te echo los perros!

Y siguió con su trabajo sin descanso. Al sexto día fueron a verle algunos vecinos que estaban preocupados por su salud. Le llevaron pan, carne y vino para que recobrara fuerzas.

—No puedo comer con vosotros. No tengo tiempo. Venid pasado mañana.

Y atizó el fuego y golpeó el hierro con el martillo. El séptimo día entró a visitarle la muchacha a la que estaba prometido, sólo para verle un rato y darle un beso, pues ya había oído que no dejaba el trabajo de ninguna manera. El herrador habló así:

—No tengo tiempo –dijo sin ni siquiera mirarla y sin darse cuenta de los ojos tristes con los que la muchacha salió de la fragua y se alejó.

Al finalizar el séptimo día, dejó caer el martillo y apagó el fuego de la fragua. Contó las herraduras que había hecho y se hundió después en un profundo sueño. A la mañana siguiente se presentó ante el juez para llevarle las herraduras que estaban destinadas a los pobres.

—Has trabajado bien –dijo el juez–, no obstante, podría haber sido mejor.

—Su señoría –respondió el herrador–, mis fuerzas no me han permitido hacer más. He trabajado siete días y siete noches sin parar. No he comido y no me he entretenido con nadie.

—Sí, justo a eso me refiero –contestó el juez–. Te mandé a siete amigos con lo mejor de la vida y no admitiste a ninguno.

—No quería perder el tiempo y hacer tantas herraduras como me fuera posible, por eso los rechacé a todos –respondió el herrador defendiéndose.

—Eso no ha sido muy inteligente de tu parte. Si los hubieras aceptado, tanto ellos como sus dones habrían sido de mucha ayuda para ti y para tu trabajo.

—Entonces, ¿mi trabajo no ha valido de nada? –preguntó el herrador.

—No, el producto de tu trabajo les vendrá muy bien a los pobres.

—¿Y qué condena he de cumplir todavía? –preguntó el herrador.

—Me debes haber entendido mal. Por tu delito, te condené a siete días de trabajo en la fragua, cuyo producto iría a parar a los pobres. Dependía de ti que estos siete días fueran una condena o un regalo. Tú has elegido la condena.

La siguiente metáfora está encaminada a vencer una alta agresividad.

Harro, el perro de la granja

—Espero que este perro no sea un Harro tan vago como su padre –dijo el joven granjero y le dio a su vecino un cachorro de perro–, pero si no es lo bastante fiero y juega con los gatos, en lugar de comérselos, lo puedes ahogar.

—Seguro que se hará fiero –respondió el vecino, ató el perro a una correa y le metió en una vieja caseta. Después desaparecieron los dos y allí dejaron solo al cachorro, abandonado a su miedo.

Como os podréis imaginar, este pobre cachorro asustado se convirtió en un fiero perseguidor de gatos y un tenaz guardián de la casa y la granja de su amo. Odiaba profundamente a los furtivos y ronroneantes cazadores de ratones. Y cuando uno de estos monstruos atigrados se le acercaba, se le erizaban los pelos de la nuca, y echaba a correr tras él con furiosos ladridos, le perseguía por el suelo, por los árboles o los tejados y no paraba hasta que su amo se lo

llevaba y le ataba. De esta manera pasaba su vida con sentimientos hostiles, pensamientos hostiles y hostiles ladridos y cacerías de gatos y una atenta vigilancia de la casa y la granja, ahuyentando a los granujas. Y como podéis imaginaros, Harro, que éste era el nombre que le había puesto su amo, con una vida como ésta no tenía muchos momentos de felicidad; sí, y es que era un perro muy triste, al que una y otra vez le dolía el corazón por el sufrimiento. Pero estos sentimientos los ocultaba muy deprisa, ocupándose de su tarea más importante con un intenso celo: ¡cazar gatos!

Todo continuó así hasta que un día una gitana llegó a la granja. Harro, naturalmente, se dio cuenta de su presencia y la anunció con fuertes ladridos.

—¡Estate tranquilo! ¡No me delates! Sólo quiero robar un par de huevos. Si te quedas callado, te dejo una de estas pastillas. Tiene poderes mágicos. En cuanto que te la tragas, puedes entender el idioma de todos los seres vivos.

—Eso ya lo hago sin tus pastillas –gruñó Harro–. Entiendo todas las lenguas que se hablan en esta granja.

Y se puso a ladrar alto.

—Qué tonto y testarudo eres –respondió la mujer–. Tú sólo entiendes el idioma de los animales encarcelados y esclavizados que el hombre ha sometido a sus servicios. De la lengua de las criaturas libres sólo entiendes sonidos que para ti no tienen ningún sentido.

—Tu verborrea me fastidia. Desaparece o te voy a clavar los colmillos –gruñó Harro, enseñando los dientes, dispuesto a saltar sobre aquel huésped no invitado. La gitana se asustó, se le cayeron las pastillas, se dio media vuelta y se fue de allí muy asustada.

—Lo has hecho muy bien –se dijo Harro a sí mismo y se puso a trotar meneando la cola. Entonces, curioso, descubrió las pequeñas pastillas blancas que la gitana había perdido al salir huyendo.

—Quizá podría probar una. Veremos si surten el efecto que decía la vieja –se dijo Harro.

No lo pensó dos veces. Cogió una y se la tragó. Después se quedó parado, esperando a que surtieran su efecto. No pasó nada.

—Mentirosa –murmuró para sí y dio por finalizada la espera, se tumbó en la sombra y cerró los ojos.

No sabía cuánto tiempo había estado allí tumbado durmiendo cuando se despertó, pero oía voces muy cerca, que le habían sacado de su sueño y que hasta entonces nunca había oído.

—No te acerques mucho a él –dijo una de las voces.

Y cuando Harro abrió un ojo con mucho cuidado, para ver quién hablaba, descubrió un gorrión que estaba comiendo algo a la altura de sus garras.

—La vieja tenía razón –se le pasó por la cabeza, pero no se movió para no ahuyentar a los gorriones, cuyo alegre trinar ahora podía entender.

—No tenga miedo –contestó uno de los gorriones que estaba muy cerca de él–. Este viejo perro está demasiado cansado para poderme hacer daño. No sabe hacer otra cosa que cazar gatos. Eso le cansa para todo el día. Su corazón está acabado de todo el odio que acumula durante el día. Pero no se percata de este dolor. ¡Qué poco sentido tiene una vida como la suya! Encima, podía vivir tan tranquilo, porque los gatos a él no le hacen nada.

—Tienes razón, está acabado sólo porque le ha dado por pensar que tiene que odiar a los gatos, pero sigue teniendo suficiente fuerza como para liquidarte si no prestas atención.

Estas palabras le llegaron a Harro al mismo centro de su corazón y no se atrevía a moverse. No quería que un movimiento involuntario le hiciera matar al gorrión. Lo que había oído era un pensamiento que ya había tenido y que cada vez le resultaba más claro. ¿Podía ser verdad que su odio a los gatos en este mundo no tuviera ningún sentido? No, no, eso era impensable. A él le habían amenazado con ahogarle si se hacía amigo de los gatos. Además, era una evidencia que su amo no quería la presencia de gatos por la granja. Así es que, por qué se iba a parar a escuchar a su corazón y

dejar que a partir de ahora las cosas le fueran mal. Bien es verdad que a él, personalmente, los gatos no le habían hecho nada.

Harro se debatió mucho tiempo entre hacer caso a su corazón y el temor al castigo. Entonces decidió llegar a una alianza secreta con los gatos de la granja: en el futuro, haría como si los estuviera persiguiendo para que su amo estuviera contento con él, pero a la vez pudiera satisfacer su corazón. Como os imaginaréis, los gatos estaban muy de acuerdo. Incluso convirtieron en una diversión una correría diaria simulando que Harro iba tras ellos para cazarlos.

Pero, por desgracia, la paz que había entre los gatos y Harro no se pudo ocultar mucho tiempo. Una vez que el odio sale del corazón, como ya sabéis, es muy difícil que no se instale la amistad. Harro, falto de caricias como estaba, no pudo resistir intercambiar algunas carantoñas y ronroneos con sus nuevos amigos. Tras jugar un rato y regalarse algunas caricias, un día Harro se quedó dormido junto a su compañero de juegos y se despertó al oír las palabras de su amo: ¡Mira, en el ocaso de sus días, el fiero Harro se ha convertido en un cariñoso compañero, tal como me habría gustado que hubiera sido siempre!

Harro sintió un hormigueo en la piel por debajo de su pelaje roñoso. Una profunda tristeza se adueñó de su corazón y los ojos se le llenaron de lágrimas. Cuando el dolor se calmó, le guiñó un ojo al gatito que dormía a su lado, le lamió con suavidad el pelo del cuerpo hasta llegar a las orejas y se dijo a sí mismo: «Aún no ha llegado al ocaso de mis días». Y tenía razón, el corazón de Harro aún estaba sano y he oído que se ha convertido en el amigo de los gatos más viejo de los de su raza.

La siguiente metáfora está pensada para fomentar en las personas con una conducta del tipo A que presten atención a sus sentimientos y los tomen en serio.

El mensajero enamorado

Hace mucho tiempo vivía un pueblo en una tierra montañosa del sur de Europa. Este pueblo tenía una reina, que junto a su corte, habitaba en un castillo situado muy alto sobre un risco. Tan sólo había un estrecho sendero que conducía a este castillo. Los únicos porteadores de mercancías que suministraban al castillo eran esclavos que no entendían el idioma de aquella gente. También había sólo un mensajero que llevaba las noticias de la vida del pueblo y recibía las órdenes de las autoridades, que residían en una ciudad situada al pie del risco en el que se hallaba el castillo.

Y con este mensajero sucedió lo siguiente: Amaba a su reina y su corazón se estremecía cada vez que tenía que transmitirle algún mensaje. Si se trataba de una buena noticia, contemplaba alegre cómo se iluminaba y resplandecía el rostro de su reina. Cuando era una mala noticia, su corazón se convulsionaba en cuanto veía aparecer la más pequeña sombra de preocupación o tristeza en su cara. Cada vez le resultaba más difícil ver cómo las malas noticias afectaban tanto el bienestar de su reina, y se sentía culpable de su sufrimiento, así es que se vio obligado a disimular –al principio sólo algunas, después cada vez más, hasta que al final fueron todas– las malas noticias.

A partir de este momento, el ánimo de la reina se calmó, pero las cosas en el país iban mal. Primero hubo un caos circulatorio, después falló el suministro, se originaron revueltas sociales, que fueron en aumento y se agudizaron, produciéndose graves revueltas y tumultos. Todo el mundo veía un enemigo en las demás personas. La muerte y los homicidios se propagaron. Un ejército enemigo atravesaba las fronteras. Pero en el castillo, la reina estaba sentada a la mesa con su corte, comiendo con el ánimo alegre y escuchando el maravilloso sonido de la flauta.

Quiso el destino que el mensajero enfermara y se tuviera que quedar en cama con fiebre alta. Al saberse esta noticia, se puso otro

mensajero en su lugar con la misma función de llevar las noticias y transmitir las órdenes.

Horrorizados, la reina y su ministro se enteraron de esta manera de todas las terribles luchas que estaban teniendo lugar en su tierra y del peligro que les acechaba en las fronteras. El reino estaba al borde del hundimiento. Pero todavía no era demasiado tarde. Se promulgaron leyes y decretos. La policía actuó con energía. Los soldados tomaron las armas. En el interior se volvió a recobrar la calma. La gente volvió a sus casas y recuperaron sus ocupaciones habituales. El enemigo se replegó de las fronteras.

Solamente hubo una cosa que cambió: en lo que tocaba a la transmisión de noticias entre el pueblo y la reina, se instaló un control doble. Nunca más debía suceder que la preocupación por el estado de ánimo de la reina llevara a un mensajero compasivo a poner en peligro el reino, al no transmitir lo que de malo pasaba en él.



Trabajo con anclajes al suelo

Quien haya aprendido PNL en Alemania entre comienzos y mediados de los años ochenta y en los años siguientes deseara refrescar tales conocimientos y ampliar sus capacidades, pudo llevarse una sorpresa. Una determinada técnica de la PNL, el anclaje, se seguía transmitiendo todavía, de una forma concreta, en muchos de los congresos de perfeccionamiento de esta disciplina: trabajar con anclajes al suelo estaba de moda.

Muchos de los primeros seguidores de la PNL ya empezaban a tener dificultades con la propia técnica del anclaje. Aprender el condicionamiento clásico de Pavlov, por lo general, no se tenía en muy alta estima, no se consideraba un buen método de aprendizaje. Además empezaron a salir a la luz pública algunos ejemplos del trabajo con PNL, en los que los terapeutas-asesores habían anclado y movilizado los recursos de sus clientes con silbidos.

Pero en los años ochenta no sólo había dificultades con ciertos anclajes, sino hasta con la forma básica del anclaje kinestésico. En el marco de la entonces cultura conservadora de los países europeos, en los que la gente se dirigía a los demás con la fórmula «Usted» siempre que no se tenía una amistad íntima, los anclajes kinestésicos, por ejemplo, se consideraban como un vulneración de la esfera

íntima, sobre todo en las relaciones profesionales. «No se agarra a nadie», excepto para saludar o para cerrar un acuerdo. Para tratar este problema, los anteriores asesores de PNL, aprendieron a utilizar ante todo la forma auditiva «más sutil» del anclaje, o sea, anclar con la intensidad de la voz, el volumen, la entonación, el ritmo, la dirección de la voz y otras variaciones similares de ésta.

Sobre todo en el momento en que la PNL se convirtió en un método de comunicación y asesoramiento entre los directivos, se hizo importante transmitir los procedimientos de dicha disciplina de una forma en la que pudieran ser integrados en la vida cotidiana comunicativa del mundo laboral sin causar sorpresa. Los anclajes kinestésicos, como por ejemplo una comunicación con el inconsciente con las formas básicas de un *reencuadre,* quedaban aquí prohibidos.

En la consulta con los clientes era y es desde luego diferente. Cuando un terapeuta-asesor de PNL se decide de forma congruente por un procedimiento, con el que desea dirigir al cliente a través de un proceso, recibe un *rapport* (Sintonía) que necesita para dicho trabajo. Además, para no pocos de los anteriores asesores de PNL, en la época de comienzos de los años noventa, era muy difícil imaginarse una consulta sin un lugar específico en el que el cliente se tumbara o sentara, y en lugar de ello, dedicarse a recorrer la sala con él y, por ejemplo, en una *Change History* (cambio de la historia personal) o una *reimpronta* pasear por una línea imaginaria.

Sin embargo, el trabajo con anclajes al suelo se ha demostrado posteriormente, en un desarrollo ulterior de la PNL, como un método práctico y eficaz. Con la ayuda de los anclajes al suelo es posible facilitar e intensificar el proceso de transformación de la PNL a través de la inclusión de posiciones en el suelo.

Por otra parte, ha de tenerse claro que el trabajo con anclajes al suelo no debe convertirse en una norma u obligación. El trabajo correcto con PNL es aquél que funciona bien. El trabajo con anclajes, en mi opinión, funciona bien con las personas que prefieren utilizar el sistema kinestésico.



TRABAJO SIMPLIFICADO CON ANCLAJES AL SUELO

Existe un trabajo simplificado con anclajes al suelo. En él, una determinada posición en el suelo sustituye o completa a un autoanclaje kinestésico, auditivo o visual. En otros procedimientos se ancla con posiciones en el suelo, todo un conjunto de recursos como, por ejemplo, representaciones mentales en diferentes planos neurológicos o distintas posiciones de percepción.

1. *Circle of Excellence*

El llamado *Circle of Excellence* sirve como introducción en el trabajo con anclajes al suelo; es el *Moment of Excellence* (momento cumbre) anclado con una posición en el suelo.

Al anclar el *momento cumbre* con una posición en el suelo se puede comprobar especialmente bien una ventaja del anclaje al suelo: cuando se trabaja con anclajes al suelo, es fácil separar el estado

asociado anclado al *Circle* del estado disociado «de fuera», pues también él, aunque no sea de forma expresa, quedará anclado como metaposición.

Por otra parte, no sólo podrá anclar con el *Circle of Excellence,* descrito más abajo, una experiencia destacada. Con el estado rico en recursos anclado al *Circle* podrá también transformar experiencias restrictivas.

El punto de inicio del *Circle of Excellence* es el famoso *Moment of Excellence* (momento cumbre). Si desea practicar este procedimiento en un pequeño grupo, usted, que será B, debe pedir a A que encuentre una situación en la vida en la que A haya podido disponer libremente de todos sus recursos.

A continuación, deje que A se imagine ante sí un círculo en el suelo de un color determinado, que tenga presente la situación rica en recursos y que entre en el círculo en el mismo momento en que A reviva completamente la sensación que tuvo en aquella situación.

Provoque un *Separator-State* (estado de transición), pidiéndole a A que vuelva a salir del círculo y que retroceda a la metaposición. Para someter el ancla a prueba, haga que A vuelva a entrar en el círculo y averigüe con qué intensidad revive las sensaciones del *momento cumbre.*

Después encadene los estados emocionales desfavorables de las futuras reacciones con el *momento cumbre* a través de un estímulo táctil dirigido al hombro. Con este fin le pide a A que entre inmediatamente en el círculo cada vez que sienta que le tocan en el hombro, para poder disponer otra vez del *momento cumbre.*

Acto seguido, permita que A elija situaciones futuras en las que A desee disponer del *momento cumbre,* que se imagine dichas situaciones futuras y que encuentre un estímulo desencadenante para este *momento cumbre.* Tan pronto como A empiece a mostrar una fisiología conflictiva, toque los hombros de A, como señal de entrada en el círculo. Entretanto, observe cuidadosamente la fisiología de A.

Para comprobar el resultado de su trabajo, haga que A vuelva a la metaposición y que informe sobre la experiencia de la situación futura. Si A no recae en una fisiología conflictiva cuando usted pregunte por lo que en tales situaciones siempre ha funcionado mal hasta ahora, sino que tras una breve aparición de la fisiología conflictiva otra vez entra en una fisiología mixta o de recursos, el ejercicio habrá tenido éxito.

Anclaje del momento cumbre - Ejercicio

1. Determinar el _momento cumbre_

Quisiera pedirte que encontraras una situación en tu vida en la que hayas dispuesto plenamente de todos tus recursos.

2. Preparar el _anclaje del momento cumbre_

Quisiera que te imaginaras delante de ti en el suelo un círculo y que eligieras un color para él.

3. Tener presente el _momento cumbre_ y anclarlo al círculo

Después ten presente la situación en la que disponías plenamente de todos tus recursos. Ten claro lo que se puede ver en ella. ¿Qué puedes oír? Y mientras ves y oyes esto, ten presente también lo que sientes. Y en el momento en que esta sensación esté ahí en toda su plenitud, entra en el círculo que acabas de imaginarte en el suelo.

4. Volver a la metaposición _(estado de transición)_

Por favor, retrocede otra vez y sal del círculo.

5. Comprobar
Vuelve a entrar en el círculo, y percibe con atención la intensidad con la que te permite revivir las sensaciones de tu *momento cumbre.*

6. Encadenar
Y ahora quisiera pedirte que cada vez que te toque en el hombro, inmediatamente entres en el círculo y vuelvas a experimentar el *momento cumbre.*

7. Buscar el entorno del objetivo
¿En qué situación futura deseas tener a tu disposición este momento cumbre? Sé consciente de cómo funcionarían las cosas en esta situación, y ante todo déjate claro en qué reconoces que es el momento de disponer de estos recursos. (Tan pronto como A empiece a mostrar una fisiología conflictiva, B toca a A en el hombro, como señal para que A entre en el círculo. B observa a A para estar seguro de que A desarrolla rápidamente el *momento cumbre).*

8. Comprobar
Por favor, vuelve a salir del círculo y cuéntame algo sobre la situación futura que acabas de elegir. ¿Dónde será? ¿Cuándo será? ¿Quién estará presente?... Y ¿qué pasa ahora cuando piensas en lo que hasta este momento en esta situación ha funcionado mal?
(Tiene que darse una corta aparición de la fisiología conflictiva y el paso a una fisiología mixta).

Entretanto, al hacer anclajes, se ha generalizado en la PNL la introducción de la mayor cantidad posible de sistemas sensoriales importantes. Con esto, usted aumenta su posibilidad de éxito. Y es

que si se realiza un anclaje no sólo kinestésico, sino también al mismo tiempo visual y auditivo, está facilitando a todos los diferentes tipos perceptivos el trabajo con su sistema sensorial preferido.

En este caso el *anclaje del momento cumbre* no sólo se prepara visualizando un círculo ante sí, al que usted da el color que desee. Además ha de elegir una palabra clave que tenga un significado oculto para usted. También puede utilizar un autoanclaje kinestésico. En el momento en que usted tenga presente plenamente el momento cumbre y quizá incluso lo haya intensificado, eche mano del autoanclaje kinestésico, vea ante usted su círculo de color, respire profundamente, diga su palabra clave y entre en el círculo.

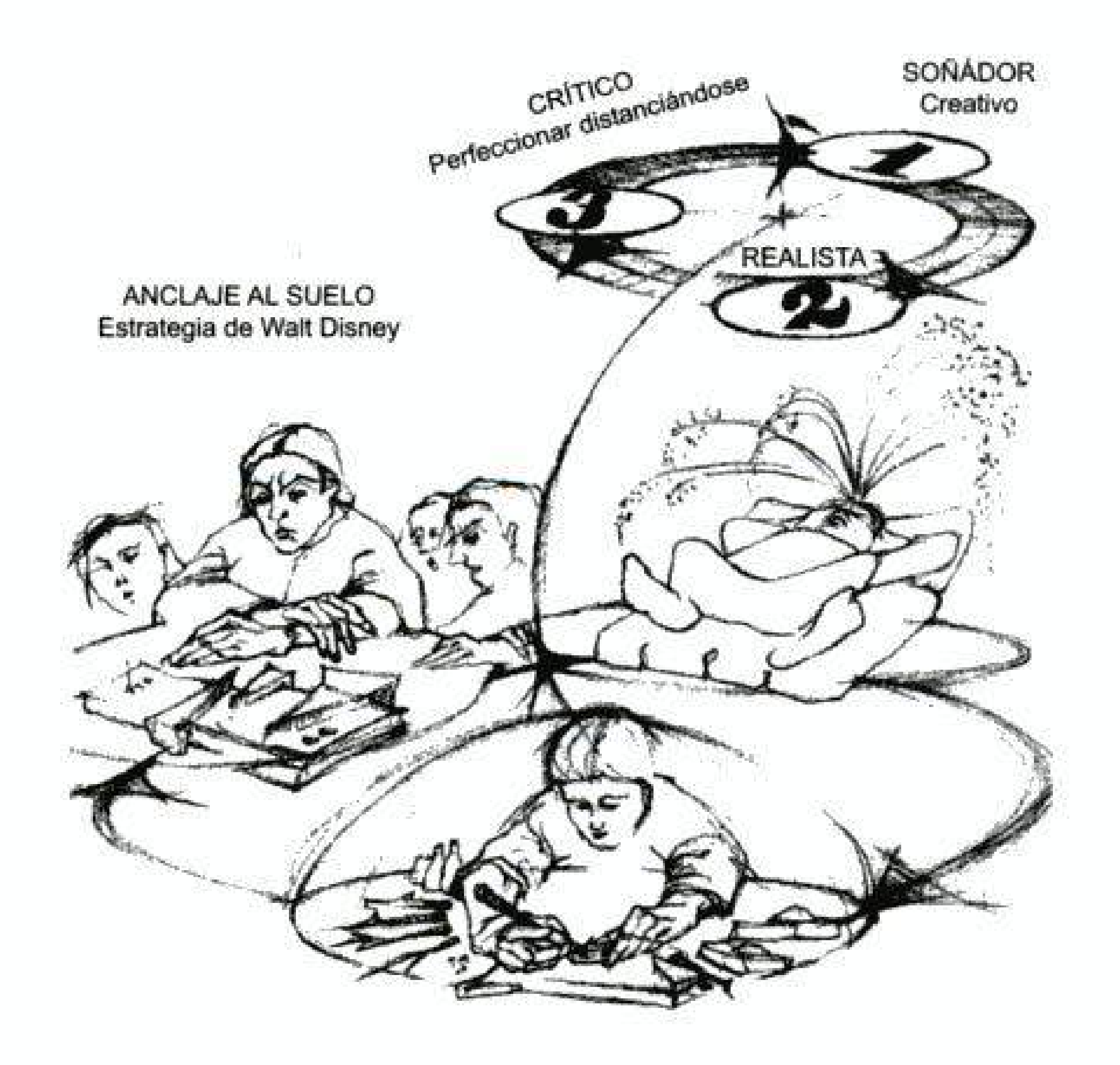
2. La estrategia de Walt Disney

La PNL pone a su alcance las técnicas que utiliza la gente de éxito. Esta afirmación queda comprobada con el ejemplo de Walt Disney. Éste utilizaba anclajes espaciales para producir sus figuras fantásticas, que aún hoy en día siguen ofreciendo diversión a mucha gente y que hicieron de su descubridor un hombre de fama y éxito.

Lo que podemos aprender de Walt Disney es su estrategia de creatividad. Walt Disney no realizó su trabajo profesional en un lugar, sino en varios. Ante todo tenía reservados tres lugares distintos para la concepción de nuevos proyectos.

En un lugar soñaba, daba rienda suelta a todas las ideas, imágenes y visiones y se entregaba a ellas con alegría a través del inagotable flujo de sus fantasías. En un segundo lugar se preguntaba cómo se podían hacer realidad dichos sueños, y reunía todas las informaciones necesarias al respecto. En un tercer lugar se convertía en un duro crítico, que sometía sus planes a análisis. ¿Eran lo suficientemente interesantes? ¿Eran demasiado ambiciosos o demasiado pequeños, demasiado caros, demasiado difíciles, demasiado arriesgados, demasiado locos, etc.? Walt Disney utilizaba tres posiciones

diferentes para trasladar satisfactoriamente a la realidad los productos de su fantasía, y cada una de esas posiciones representaba para él una estrategia. La estrategia creativa de Walt Disney es una estrategia de estrategias: ¡Tres estrategias en una!



Walt Disney, por lo que parece, había averiguado de forma intuitiva que con los anclajes al suelo se pueden diferenciar muy bien distintas estrategias. Para ello evitó el fallo que comete la mayoría de las personas cuando se esfuerzan en que se les ocurra algo o en encontrar nuevos caminos para algo o en solucionar un problema desconocido hasta entonces, y que consiste en ser creativo por tan sólo un corto espacio de tiempo. Y es que al tener nueva

ideas –cosa que hacen con gusto y hasta incluso valoran– bloquean el proceso creativo. Es por esto por lo que todos los métodos creativos tienen algo en común: separan la fase de la búsqueda de ideas de la fase de la valoración. Si usted estructura su proceso creativo según lo hacía Walt Disney, separará pues las fases aisladas de este proceso con anclajes al suelo.

Usted puede dominar una estrategia de creatividad como ésta fácilmente. Para ello elija tres posiciones dentro de un mismo lugar o bien tres lugares distintos: uno para usted como soñador, otro como realista y un tercero como crítico. Al tiempo, sea consciente de dónde y cómo sueña mejor, dónde y cómo descubre mejor los planes realistas, y dónde y cómo es capaz de hacer mejor crítica constructiva. Soñar, quizá, lo pudiera hacer mejor tumbado o mirando por una ventana a lo lejos. Para la reflexión de la realización de los planes, quizá lo ideal sea sentarse a un escritorio y apoyar la barbilla en los puños. La crítica constructiva tal vez la hiciera mejor de pie, lo que le permite una mejor vista panorámica. Pruebe cuál es la mejor manera para usted de soñar, planear y criticar.

Antes de empezar, ha de elegir un problema, cuya solución sea importante para usted, o encontrar una tarea para cuya consecución necesite muchas ideas.

Después piense en una situación de su vida, en la que haya sido creativo, y traiga al presente con todos los sentidos esta experiencia, basándose en la cual ha tomado la posición del soñador. De esta manera ancla sus recursos y estrategias creativas a este lugar concreto. Una vez que haya abandonado esta posición, ancle de la misma forma sus recursos y estrategias de planes realistas y de juicios críticos.

Cuando haya anclado pues al soñador, al realista y al crítico que hay en usted a tres lugares diferentes, tenga presente el problema que desea solucionar o la tarea que ha de superar. Con este tema, diríjase a la posición del soñador y dé rienda suelta a sus ideas. Con el pensamiento del soñador, diríjase a la posición del realista y reflexione

sobre cómo puede hacer realidad sus ideas. Y con los planes del realista, diríjase a la posición del crítico para analizar y valorar estos planes.

Con el resultado del primer recorrido, comience un segundo recorrido y deje que se le ocurran nuevas ideas sobre cómo puede considerar todo los que ha experimentado en la posición del realista y del crítico. Vuelva a recorrer las tres posiciones, hasta que el plan, producto de su creatividad, sea satisfactorio en cualquiera de ellas.

La estrategia de Walt Disney - Ejercicio

1. Determinar el problema

Quisiera pedirte que encontraras como tema para la estrategia de creatividad, un problema que desees solucionar o una tarea cuya consecución necesite ideas. Búscate como ancla para el soñador, el realista y el crítico tres lugares diferentes dentro de un espacio, en los que puedas tumbarte, sentarte o estar de pie. Pueden ser tres lugares distintos dentro de un espacio o también elegir tres espacios diferentes.

2. Anclar la estrategia del soñador

Piensa ahora en una situación de tu vida en la que fuiste creativo, una situación en la que se te ocurrieron muchas ideas, o una situación en la que solucionaste un problema con una gran cantidad de ideas. Cuando hayas encontrado una situación así, entra en tu posición de soñador y experimenta esta situación creativa con todos los sentidos. Deja que afloren todas las imágenes que ves en esta situación, escucha todo lo que haya para escuchar, sigue el curso de tus pensamientos y siente las sensaciones de esta situación. Cuando, al revivir tus representaciones específicas de la situación creativa, hayas anclado tus recursos y estrategias

creativas como soñador a este lugar en concreto, abandona esta posición.

3. Anclar la estrategia del realista

Después piensa en una situación de tu vida, en la que hayas hecho cuidadosas reflexiones, para llevar a la realidad una idea. Puede ser una idea propia o la de otra persona o institución. Piensa en una situación en la que, a partir de una idea, hayas hecho un plan de cómo hacer realidad de forma efectiva dicha idea. Cuando hayas encontrado una situación como ésta, entra en la posición realista elegida y experimenta de nuevo esta situación con todos los sentidos. Deja que afloren todas las imágenes que ves en esta situación, escucha todo lo que haya para oír, sigue el curso de tus pensamientos y siente las sensaciones de dicha situación. Cuando al revivir tus representaciones específicamente sensoriales de la situación de los planes realistas, hayas anclado tus recursos realistas a este lugar en concreto, abandona esta posición.

4. Anclar la estrategia del crítico

Para anclar tu estrategia del crítico, recuerda una situación de tu vida, en la que haya juzgado y criticado de forma constructiva un plan o un proyecto, una situación en la que hayas considerado los puntos débiles y los fuertes de este plan y en la que también te hayas dado cuenta de los problemas que presentaba. Nuevamente se puede tratar de un plan o un proyecto propio o bien los de otra persona. Cuando hayas encontrado una situación como ésta, entra en la posición del crítico y experimenta esta situación con todos los sentidos. Deja que otra vez afloren las imágenes que ves, escucha todo lo que haya para escuchar, sigue el curso de tus pensamientos y siente las sensaciones de dicha situación.

Cuando, al revivir tus representaciones específicamente sensoriales de la situación de crítica constructiva, hayas anclado tus recursos y estrategias de juicio crítico a este lugar en concreto, abandona esta posición.

Así habrás anclado al soñador, al realista y al crítico a tres lugares distintos.

5. Ocupa la posición del soñador

Ahora con el problema que quieres solucionar o la tarea que has de superar, entra en la posición del soñador y da rienda suelta a tus ideas. Sueña. Libera tus pensamientos. Expresa libremente todo aquello que se te ocurra para solucionar el problema. Todas las ideas están permitidas; cuanto más fantásticas, mejor. Cuantas más ideas se te ocurran, mejores resultados obtendrás. Después abandona esta posición.

6. Ocupa la posición del realista

Entra ahora en la posición del realista y piensa cómo podrías trasladar a la realidad tus ideas. Organízalas. ¿Cómo se podrían hacer realidad estos pensamientos? ¿Qué tendría que cambiar para que se pudieran realizar? Cuando tengas un plan(es) realista(s), abandona de nuevo esta posición.

7. Ocupa la posición del crítico

Con este plan o estos planes entra ahora en la posición del crítico, para analizarlos y valorarlos. ¿Falta algo? ¿Cuáles son los puntos débiles? ¿Los puedes hacer realidad tú solo o necesitas colaboradores? ¿Cómo te han de ayudar estos colaboradores? ¿Y qué piensan ellos del asunto? ¿La cosa es interesante? ¿Quieren o no participar?

8. Segundo recorrido

Tras la crítica de tu plan retrocede a la posición del soñador y deja que se te ocurran nuevas ideas sobre cómo puedes considerar todo lo que has experimentado en la posición del realista y del crítico. Vuelve a recorrer las tres posiciones, hasta que el plan te sea satisfactorio en cualquiera de ellas.





ANCLAR PLANOS NEUROLÓGICOS

En la PNL se parte de la base de que el cerebro presenta diferentes planos de procesamiento. En relación al punto de vista de la psicología, Robert Dilts formula una hipótesis de trabajo[1], según la cual diferencia cinco planos: el del entorno, el de la conducta, el de las capacidades, el de los sistemas de creencias y el de la identidad. Para la diferenciación de estos planos cita algunos argumentos plausibles; por ejemplo, cómo un mal rendimiento en un examen tiene diferentes significados, dependiendo del plano con el que se valore. Así el profesor puede interpretar que había demasiadas perturbaciones en la sala de los exámenes (plano del entorno); o puede entender que el alumno no estaba en muy buena forma ese día en concreto (plano de la conducta); el profesor puede pensar que las capacidades del alumno en los temas examinados no se han desarrollado mucho (plano de la capacidad); el profesor puede estimar que aprender vocabulario no es del interés del alumno (plano de los valores o

creencias); por último, el profesor puede creer que lo que pasa es que se trata de un mal alumno (plano de la identidad).

Los fundadores de la PNL han tomado de Gregory Bateson la hipótesis de que los procesos de aprendizaje, de transformación y de comunicación muestran jerarquías naturales de clasificación[2]. La función de cada plano sería la de organizar la información del plano que está por debajo. Por esto, las transformaciones en un solo plano ejercerán un efecto distinto en la jerarquía hacia arriba del que lo harán en la jerarquía hacia abajo. Mientras se puede afirmar que las transformaciones en los planos superiores necesariamente suponen transformaciones en los planos que están por debajo, no se puede aceptar de forma generalizada que las transformaciones en los planos inferiores automáticamente se reflejen en los superiores. Las experiencias se pueden generalizar, pero no es absolutamente necesario.

Si se sigue esta hipótesis, es conveniente anclar las transformaciones orientadas a todos los planos (superiores) del sistema de la personalidad, para garantizar el resultado de un proceso de transformación, para generalizarlo o también para intensificarlo. Un proceso tal de transformación, en el que se incluyen los planos neurológicos, se realiza especialmente bien con anclajes al suelo. En esto se vuelve a demostrar las ventajas de los anclajes al suelo; pues de esta forma, usted podrá separar «limpiamente» un plano del otro.

1. Estabilizar y generalizar un recurso

Las experiencias positivas, que en la mayor parte de los casos se pueden utilizar en los dos planos inferiores del sistema de la personalidad o también sólo en el plano más bajo, son especialmente fáciles de generalizar y estabilizar como recursos en la jerarquía hacia arriba de los planos neurológicos. Hay muchas personas, sobre todo mujeres, que, por ejemplo, perciben un elogio exclusivamente

como estímulo externo del entorno y no se les ocurre relacionar este reconocimiento con su propia conducta, sino que atribuyen su éxito a las circunstancias favorables. Percibir un procedimiento repetidamente efectivo como expresión de las capacidades personales –en las que un valor importante llega a ser provechoso–, cuya realización hace de aquél que actúa una persona característica, con determinadas cualidades, que se muestran como parte de un todo superior más grande, ayuda a algunas personas a tener no sólo una adecuada consciencia de sí mismos, sino también una identidad personal que ni siquiera ellos mismos ponen en duda.

Si desea practicar cómo dirigir a un cliente a través de los planos neurológicos, partiendo de una experiencia rica en recursos, y así estabilizar y generalizar esta experiencia, utilice el siguiente modelo dentro de un grupo pequeño.

El ejercicio está dividido en tres grandes pasos A, B y C, y cada uno de ellos a su vez contiene también varios puntos.

Primero pídale a A que encuentre una situación rica en recursos y permítale que la describa. Después determine la metaposición, preguntándole a A desde qué punto del lugar desea observar dicha situación. Pídale a A que vaya a este lugar y que indique dónde exactamente, visualiza A esta situación. Con esto ha quedado determinada la primera posición; deje que A le describa la situación desde aquí. A continuación, pídale a A que se introduzca en la situación y que de forma asociada tenga presente qué postura corporal mantiene A y cómo percibe A el mundo.

Después de haber llevado cuidadosamente a A a una hipnosis VAKO, haga que A recorra de forma asociada los planos neurológicos hacia arriba.

Para ello le pide a A que se adelante un paso y que tenga presente cómo se comporta A en esta situación, lo que hace A, cómo habla A y qué sensación se despierta en A. Al hacer el recorrido de los planos neurológicos, preste mucha atención a las formulaciones para garantizar que A permanece en un estado asociado.

A continuación, deje que A se adelante otro paso y que tenga presente en el plano de las capacidades lo que A puede hacer para comportarse de tal manera, qué capacidades se expresan en la conducta y cuáles de estas capacidades son las más importantes para A.

Tras otro paso más adelante, deje que A tome consciencia de lo importante que es para A disponer de tales capacidades y qué convencimientos llevan a A a movilizar tales capacidades. Puede también preguntar por el motivo de A para mostrar tal conducta y lo que hace importante para A realizar algo así.

Después permita que A entre en el plano de la identidad, pidiéndole a A que reflexione sobre qué clase de persona es A, capaz de hacer lo que hace, de poseer las capacidades que posee y de dejarse llevar por los convencimientos que le mueven. ¿Qué caracteriza a A como persona? ¿Quién o cómo es A? Pídale a A que encuentre una metáfora o un símbolo que se corresponda con aquello que hace a A una persona, o pídale a A que haga un dibujo de sí mismo y pregúntele qué clase de dibujo sería ése.

Después pídale a A que entre en el plano de la pertenencia y que desde allí describa de qué forma parte una persona tal como A se ha descrito metafórica o simbólicamente. ¿A qué gran entorno siente A que pertenece como persona?

Cuando A se haya descrito metafórica o simbólicamente, como parte de un todo más grande, pregunte por la sensación que a este respecto aflora en A. Pídale a A que permita que esta sensación se extienda dentro de sí y le penetre por completo. Puede anclar esta sensación de forma complementaria.

Tras este paso recorra junto a A una vez más los planos neurológicos hacia abajo. Para ello es importante que los resultados que A ha obtenido en cada plano, usted los registre lingüísticamente y se los vaya presentando.

Empiece por retroceder al plano de la identidad. Permita que A se lleve consigo todo lo más posible de la sensación y de la consciencia del todo más grande del que A es parte. En este proceso,

pídale a A que preste mucha atención y que tenga claro si ha habido algo que haya cambiado o si A ahora descubre algo nuevo que se haya presentado. Pregúntele a A qué convencimientos ha descubierto y si A ha reconocido algo adicional que le motive.

Con estos resultados haga que A retroceda al plano de las capacidades. Otra vez se trata de dirigir la atención de A para descubrir si ha habido algo que ha cambiado o si reconoce algo nuevo que se haya presentado. Pregunte qué capacidades le son conscientes ahora a A.

Haga que A recorra el mismo procedimiento en el plano de la conducta y que tenga claro si también aquí ha cambiado algo o ha surgido algo nuevo. Pregúntele a A si descubre algo nuevo en lo que A hace o en cómo se comporta.

De nuevo con todos los resultados verbalizados por usted, permita que A retroceda a la primera posición y que tenga claro si hay algo que ha cambiado o si ha descubierto algo nuevo que se haya presentado. A tiene que recordar lo que experimenta en esta posición. Deje que A preste atención a la postura corporal y que perciba con atención el entorno, para ver si hay algo que haya cambiado. Infórmese de nuevo en todos los planos de percepción sobre lo que A ve, oye y siente.

Por último, permita que A retroceda una vez más a la metaposición, que observe la situación y tenga claro cómo la ve ahora.

Estabilizar y generalizar un recurso - Ejercicio

A. Determinar con exactitud la situación rica en recursos - Ejercicio

1. Encontrar una situación rica en recursos

¿Existe alguna situación en tu vida que te haya proporcionado alegría, de la que hayas obtenido fuerza?

2. Descripción desde el metaplano

¿En qué consiste esta situación?

2a. Determinar la metaposición

Si quisieras contemplar otra vez esta situación, ¿desde que posición en este lugar en el que estamos querrías mirarla?

2b. Ocupar la metaposición

Así pues, ocupa por favor esta posición.

2c. Determinar la posición

¿Dónde en este lugar en el que estamos, ves ahora esta situación?

2d. Describir la situación

Cuando contemplas desde aquí esta situación, ¿qué es lo que ves y qué oyes?

3. Experimentar la situación

Ahora quisiera pedirte que entraras en la situación y que tuvieras presente lo que experimentas en esta posición:
¿Cuál es tu postura corporal?
¿Cómo percibes el entorno?
¿Qué ves?
¿Qué oyes?
¿Qué sientes?
¿Hay también un sonido o un olor característico?

B. Recorrer los planos neurológicos hacia arriba

1. Describir desde el plano de la conducta

Ahora quisiera pedirte que te adelantaras un paso y que tuvieras claro cómo te comportas en esta situación:
¿Qué haces?

¿Qué dices?
¿Qué sensaciones se despiertan dentro de ti?
¿Hay algo más que decir sobre cómo te comportas?

2. Describir desde el plano de las capacidades
Y ahora quisiera pedirte que te adelantaras otro paso y que tuvieras presente lo que puedes hacer para comportarte de esta manera. ¿Qué capacidades quedan expresadas en esta conducta? ¿Cuál de estas capacidades, que quedan expresadas en tu conducta, es para ti la más importante?

3. Describir desde el plano del convencimiento
Ahora adelántate otro paso y ten claro lo importante que es para ti disponer de estas capacidades. ¿Qué convencimientos te incitan a movilizar tales capacidades? ¿Qué te motiva a mostrar una conducta como ésta? ¿Qué es importante para ti al hacer algo así?

4. Describir desde el plano de la identidad
Al dar ahora otro paso adelante, quisiera pedirte que reflexionaras sobre qué tipo de persona eres, capaz de hacer lo que hace, de tener las capacidades que tiene y de dejarse llevar por los convencimientos que le mueven. ¿Qué te caracteriza como persona? ¿Quién o cómo eres? (Permitir que encuentre una metáfora o un símbolo). Si tuvieras que hacer un dibujo tuyo, ¿qué clase de dibujo sería?

5. Describir desde el plano de la pertenencia
Por favor, da todavía otro paso más adelante y déjate claro de qué forma parte una persona como la que tú has descrito. ¿A qué gran entorno perteneces tú como tal persona? ¿Cuál es ese todo al que perteneces?

6. Anclaje

¿Qué sensación aflora en ti cuando tienes claro a qué gran todo perteneces?

Deja que esta sensación se extienda dentro de ti, de manera que quedes totalmente penetrado por ella.

C. Recorrer los planos neurológicos hacia abajo

(Al tiempo registrar lingüísticamente los resultados e irlos presentando)

1. Retroceder al plano de la identidad

Ahora llévate contigo todo lo que puedas de esta sensación y de la consciencia del todo más grande del que tú formas parte, y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y comprueba si ha cambiado algo y si descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿Qué te caracteriza como persona? ¿Quién o cómo eres?

2. Retroceder al plano del convencimiento

Ahora llévate contigo todo lo que puedas de esta sensación y de esta consciencia de quién eres o de cómo eres, y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten muy claro si ha habido algo que haya cambiado y si has percibido algo nuevo que se haya presentado. ¿Qué convencimientos descubres? ¿Hay algo adicional que te des cuenta de que te motiva? Y de aquello que ya has percibido, ¿qué es importante para ti?

3. Retroceder al plano de las capacidades

Llévate ahora contigo todo lo que puedas de esta sensación y de este convencimiento y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten muy claro si hay algo que

haya cambiado o si descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿Qué nuevas capacidades ves ahora en ti?

4. Retroceder en el plano de la conducta
Llévate contigo todo lo que puedas de esta sensación y de estas capacidades y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y déjate claro si hay algo que haya cambiado y si descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿Descubres algo nuevo en lo que haces o en cómo te comportas?

5. Retroceder a la primera posición
Llévate ahora todo lo que puedas de esta sensación y de esta conducta y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si hay algo que haya cambiado y si descubres algo nuevo que se haya presentado.
Ten presente lo que experimentas ahora en esta posición:
Presta atención a la postura corporal.
Percibe tu entorno por si ha cambiado algo.
Escucha lo que haya que escuchar.
¿Qué sientes ahora?

6. Retroceder al metaplano
Observa la situación y ten claro cómo la ves ahora.

2. Del problema al objetivo (*Alignment* - Alineación)

También puede utilizar los planos neurológicos para, partiendo de un problema, desarrollar un objetivo y para encontrar y generar recursos que lleven a su cliente del problema al objetivo. Para ello, su cliente debe contemplar el problema desde todos los planos

neurológicos, uno detrás de otro, y construir de la misma manera paso a paso todas las dimensiones del objetivo, representando uno tras otro un entorno apetecible, la conducta deseada, las capacidades deseadas, etc. hasta llegar a la pertenencia deseada y al mismo tiempo con ello encontrar los recursos necesarios en cada plano de forma disociada, para alcanzar el estado deseado. En el plano más alto, con la determinación más ampliamente desplegada del objetivo, su cliente penetra en el recurso imaginado en este plano, en la sensación que caracteriza la pertenencia deseada, y allí ancla este recurso. Este recurso anclado en el plano más alto lo integra después nuevamente paso a paso en la situación del problema, recorriendo hacia abajo con él los planos neurológicos. Mientras hace esto, facilitado por la integración sistemática de recursos más altos, se descubrirán o desarrollarán nuevos recursos en el siguiente plano más profundo, que igualmente su cliente integrará poco a poco en la situación del problema.

Este ejercicio está dividido en tres grandes pasos A, B y C, y cada uno de ellos a su vez contiene varios puntos.

Si practica este procedimiento en un grupo pequeño, permita primero que A determine claramente el problema, encontrando una situación que se corresponda con dicho problema y describiéndola brevemente desde el metaplano. Después determine usted, tal como se indicó arriba, la metaposición, deje que A la perciba, que desde ahí describa la situación del problema y que después la experimente brevemente, antes de que proceda usted a hacer recorrer a A los planos neurológicos.

Tras haber recorrido A los planos neurológicos de forma disociada, pídale siempre que retroceda un paso y que observe la situación en cuestión.

Primero se trata de que A se pregunte cómo debería ser el entorno, qué debería ser distinto en él para que resultara bueno y agradable.

Tras retroceder un segundo paso, pídale a A que se pregunte cómo ha de comportarse allí la persona, qué debe hacer para que la situación sea buena.

A continuación, permita que A describa las capacidades deseadas que lograrían que la situación se desarrollara como se desea.

Cuando A sea consciente de qué capacidades adicionales habría de desarrollar la persona, pregúntele, tras haber retrocedido otro paso, por los convencimientos deseables, por qué motivación necesita la persona para tener disponibles las capacidades deseadas, y por lo que debería ser importante para esta persona.

Tras otro paso atrás, haga preguntas sobre la identidad deseada. Pídale a A que tenga claro qué persona es en esta situación, qué clase de persona es la que hace esto, la que posee esas capacidades y la que permite que la dirijan tales convencimientos. Pídale a A que se represente una imagen de esta persona o que imagine qué símbolo o qué metáfora podría caracterizar a esta persona.

Tras otro paso atrás, deje que A describa la pertenencia deseada. A debe preguntarse a qué todo más grande pertenece esta persona, de qué es una parte una persona tal, a qué gran entorno siente que pertenece.

Haga entrar de forma asociada a A desde esta posición en la sensación que surge, pidiendo y después dirigiendo a A a que extienda esta sensación, de tal manera que A se vea totalmente penetrado por ella. Ancle esta sensación.

Con la sensación anclada permita que A recorra de forma asociada y en dirección descendente los planos neurológicos. Para ello proceda tal como se describió más arriba. Deje que A recorra los planos de la identidad, el convencimiento, las capacidades y la conducta hasta llegar al plano del entorno, y al tiempo que vaya siempre integrando los recursos desarrollados paso a paso en la situación del problema. Su tarea consiste en verbalizar en cada nivel, de forma sistemática, los resultados de la integración de los recursos más altos, para fomentar en A el posterior desarrollo de los recursos en

el próximo plano más profundo, para que a su vez descubra nuevos recursos y para que igualmente los integre en la situación del problema.

En el plano del entorno, permita que A tenga presente lo que A experimenta ahora en esta posición, que preste atención a la postura corporal y que perciba el contexto actual. Como último paso, pídale a A que perciba el metaplano que A ha alcanzado ahora.

Del problema al objetivo - Ejercicio

A. Determinación exacta del problema

1. Encontrar una situación del problema
¿Hay una situación en tu vida en la que las cosas no hayan ido como tú deseabas?

2. Describir desde el meta-plano
¿En qué consiste esta situación?

2a. Determinar la metaposición
¿Desde qué posición en este lugar deseas contemplarla?

2b. Ocupar la metaposición
Ahora, por favor, colócate en esta posición.

2c. Determinar la primera posición
¿Dónde en este lugar ves ahora dicha situación?

2d. Describir la situación del problema
Cuando ahora contemplas esta situación desde aquí, ¿qué ves allí y qué oyes?

3. Permitir que se experimente la situación brevemente

necesita la persona, para movilizar tales capacidades. ¿Qué podría motivarla a mostrar una conducta así?

5. Describir la identidad deseada

Por favor, retrocede otro paso y déjate claro de qué persona se trata en esta situación. ¿Qué clase de persona es la que hace esto, la que posee estas capacidades y se deja dirigir por estos convencimientos. ¿Qué es lo que le hace una persona? Si tuvieras que pintar un cuadro de esta persona, ¿qué clase de cuadro sería? ¿Qué tipo de símbolo o qué metáfora podría caracterizar a esta persona?

6. Describir la pertenencia deseada

Cuando des otro paso atrás, quisiera pedirte que te preguntaras a qué todo pertenece esta persona. ¿De qué es una parte una persona como ésta en la que tú te has desarrollado? ¿A qué gran entorno se siente que pertenece esta persona? ¿Cuál es ese todo al que pertenece?

7. Anclaje

¿Qué sensación te aparece, cuando tienes claro a qué todo pertenece esta persona?

Permite que esta sensación se extienda dentro de ti, de tal manera que te penetre totalmente.

C. Recorrer los planos neurológicos hacia abajo

1. Retroceder al plano de la identidad

Ahora toma todo lo que puedas de esta sensación y de la consciencia de este todo más grande del que tú eres parte, y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si hay algo que haya cambiado y si ahora descubres

algo nuevo que se haya presentado. ¿Qué te caracteriza como persona? ¿Quién o cómo eres tú?

2. Retroceder al plano de los convencimientos
Toma ahora todo lo que puedas de esta consciencia de quién o cómo eres, y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si ha cambiado algo y si tú descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿Qué convencimiento descubres? ¿Hay algo adicional que reconozcas que te motiva? ¿Qué es importante para ti de esto que acabas de percibir?

3. Retroceder al plano de las capacidades
Ahora toma todo lo que puedas de estos convencimientos y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si hay algo que haya cambiado y si descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿De qué nuevas capacidades, de las que tienes ahora, eres consciente?

4. Retroceder al plano de la conducta
Ahora toma todo lo que puedas de estas capacidades y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si ahora descubres algo nuevo que se haya presentado. ¿Descubres ahora algo que haya cambiado o algo nuevo en lo que haces o en cómo te comportas?

5. Retroceder al plano del entorno
Ahora toma todo lo que puedas de esta conducta y retrocede a la siguiente posición. Presta mucha atención y ten claro si hay algo que haya cambiado y si ahora descubres algo nuevo que se haya presentado.
Ten presente lo que experimentas ahora en esta posición. Presta atención a tu postura corporal.

¿Cómo percibes ahora tu entorno?
Mira, ¿qué ves?
Escucha lo que haya que escuchar.
¿Qué sientes ahora?

6. Retroceder al metaplano
Sal ahora y contempla lo que has conseguido hasta aquí.
¿Qué te parece?

3. Conseguir los objetivos a través de los planos neurológicos

También puede utilizar los planos neurológicos con los anclajes al suelo, para determinar un objetivo de forma precisa. Para ello describa en el camino hacia arriba de forma disociada en seis estaciones el entorno deseado, su conducta, sus capacidades, sus convencimientos, su identidad y su pertenencia, para en el camino de vuelta unir de forma asociada los estados del plano más alto correspondiente, con los del plano más bajo que corresponda. Un ejercicio de alineamiento *(Alignment)* como éste, lo puede hacer siempre que haya trabajado un objetivo y desee estabilizarlo, generalizarlo e intensificarlo. Para ello entre, tras la consecución del objetivo, de forma asociada, en el estado deseado y recorra a través de los anclajes al suelo de forma disociada el camino hacia arriba, para después de manera asociada, integrar los estados «más altos» con los más bajos.

Conseguir los objetivos a través de los planos neurológicos - Ejercicio

A. Determinación exacta del objetivo

1. Determinar el objetivo

¿Qué deseas alcanzar? ¿Cuál es tu objetivo?

(B cuida de que sea una definición del objetivo bien formulada)

2. Describir desde el metaplano

Supongamos que ya hubieras conseguido tu objetivo, ¿puedes describir en qué consiste esta situación?

2a. Determinar la metaposición

¿Desde qué posición en este lugar quieres contemplar dicha situación?

2b. Ocupar la metaposición

Por favor, ahora colócate en esta posición.

2c. Determinar la primera posición

¿Dónde en este lugar ves ahora la situación en cuestión?

2d. Describir la situación del objetivo

Cuando contemplas esta situación desde aquí, ¿qué ves allí y qué oyes?

B. Recorrer los planos neurológicos hacia arriba

1. Ir al plano del entorno

Ahora quisiera pedirte que entraras en la situación y que tuvieras presente lo que experimentas en esta posición:

¿Dónde estás aquí?

¿Con quién estás aquí?
¿Qué ves ... (VAKOG)? *(Calibrar)*

2. Ir al plano de la conducta
Retrocede, por favor, un paso y contempla a la persona.

3. Ir al plano de las capacidades
Por favor, retrocede un paso y contempla a la persona:
¿Cómo hace lo que hace?
¿Cómo se relaciona con los demás?
¿Qué capacidades especiales tiene?

4. Ir al plano de los convencimientos
Por favor, retrocede un paso y contempla a la persona:
¿Qué es importante para esta persona?
¿Por qué hace lo que hace?
¿En qué cree?
¿Qué le motiva?
¿Qué piensa de sí misma?

5. Ir al plano de la identidad
Por favor, retrocede un paso y contempla a la persona:
¿Qué comprensión tiene de sí misma?
¿Qué clase de persona es?
¿Quién es?

6. Ir al plano de la pertenencia
Por favor, retrocede un paso y contempla a la persona:
¿Adónde pertenece?
¿A qué presta su contribución?
¿Qué tarea tiene?
¿Qué misión tiene?

7. Anclar recursos

Si ahora retrocedes otro paso, quizá se te pueda ocurrir una idea complementaria. Quizá se te ocurra una imagen o un símbolo o tengas una sensación concreta. Tómate todo el tiempo que necesites, para acoger todo esto dentro de ti y lo dejes propagarse en tu interior.

C. Recorrer los planos neurológicos hacia abajo

1. Reunir recursos

Ahora recorre el camino a la inversa y mientras lo haces, recuerda los conocimientos y los recursos que ya has encontrado en este camino. Experimenta cómo han aumentado tu conocimiento y tu experiencia en cada plano. Percibe con atención lo que ha cambiado. (Si faltara todavía algo en algún nivel, hay que mandar recursos desde el metaplano).

Permitir que A recorra todos los planos otra vez a la inversa hasta llegar al del entorno:

Experimenta cómo ha cambiado tu objetivo ahora en comparación con el principio de este ejercicio.

D. Final

1. Nuevo recorrido por todos los planos

2. Recorrido rápido.

3. *Future-Pace* (Situarse en el futuro)

¿Cuándo darás el primer paso para alcanzar tu objetivo?





ANCLAR POSICIONES DE PERCEPCIÓN

Para separar las partes de la personalidad que están en conflicto las unas con las otras y poderlas describir con exactitud, en el psicodrama y en la terapia gestáltica se anclan de forma kinestésica dichas instancias psíquicas, por ejemplo de manera asociada a las sillas, o de modo disociado a las manos. También la PNL se ha encargado del anclaje de las partes de la personalidad en conflicto con la técnica llamada *«Visual Squash»* de la terapia gestáltica. Se puede decir que con los anclajes a posiciones en el suelo, se integran en la PNL otras técnicas de la terapia gestáltica y del psicodrama.

Para vencer los problemas humanos que están asentados en un contexto social, resulta muy útil separar las representaciones internas de los elementos aislados del propio sistema social con anclajes referidos al espacio físico. De esta manera se puede llevar a la práctica de forma encauzada lo que los asesores de PNL aprenden de manera sistemática, y que la mayoría de las personas que están en situaciones sociales de conflicto intentan evitar cuidadosamente y

me refiero a: Entrar en el mundo de los demás, tratar de comprenderlo, ver las cosas con sus ojos, oírlas con sus oídos y percibir cómo se las valora con los criterios de los otros y cómo se las maneja según los motivos de los demás. Además también se puede practicar de modo encauzado algo más, que la mayoría de las personas en situaciones de conflicto también evitan, y es percibir cómo se ve la propia posición con los ojos de otro. De hecho, en las situaciones de conflicto, las personas contemplan y juzgan todo desde el punto del vista de «su majestad, el yo», tal como Freud llamó a esta posición de interesada parcialidad.

No sólo en las relaciones personales, sino también, y sobre todo, en la vida laboral es importante la capacidad de aceptar la posición de los demás. La capacidad de comprensión de la experiencia de un compañero en la vida cotidiana personal nos capacita para una comunicación satisfactoria y provechosa, al igual que para una empatía en lo que se refiere a los intereses, valores y objetivos del compañero en la vida profesional. La PNL muestra que una percepción precisa y el acceso al mundo de los otros son requisitos indispensables de un terapeuta-asesor.

Para diferenciar tales posiciones, en la PNL se designa la propia posición como primera posición, y la posición del otro es la segunda. Además existe una tercera o metaposición. Se trata de la posición del tercero ajeno o posición del observador. Si usted incluye también los planos neurológicos en un trabajo con posiciones, se encontrará en la tercera o metaposición al mismo tiempo que en el plano neurológico de la conducta. Además en los ejercicios encontrará una llamada «metacuarta posición». Se trata de una posición desde la que es perceptible su propia reacción, por ejemplo desde una metaposición de sí mismo, en la primera posición.

Trabajar con anclajes al suelo le permite percibir sin divisiones su propia posición, la posición del otro y también la tercera posición del observador y obtener información al respecto que le será de provecho para la delimitación de la propia posición.

1. *Meta-Mirror* según Robert Dilts

En su libro acerca del trabajo de la PNL con creencias, Robert Dilts presenta procedimientos para «la transformación del fracaso en *feedback* (proceso de respuesta)», para «la transformación de credos núcleo en *reimpronta»* y para la «integración de credos en conflicto». Para garantizar procesos de transformación de este tipo, Dilts proporciona en este libro un procedimiento adicional, que capacita a las personas para crear un sistema de ayuda también en su entorno social.[3] Este procedimiento consiste en la transformación de relaciones «no auxiliares» –que no prestan ayuda– como, por ejemplo, relaciones indiferentes, de competencia, despreciativas o autoritarias. A este procedimiento, Dilts lo llama *«Meta-Mirror».*

Para practicar el *Meta-Mirror* en un grupo pequeño empiece por pedirle a A que piense en una persona con la que A tiene grandes dificultades.

A tiene que imaginarse que dicha persona está de pie directamente delante de ella, y A la contempla desde la propia posición (primera posición =1). Pídale a A que defina la conducta de esta persona que hace que para A sea tan difícil la comunicación con ella. Podría ser, por ejemplo, con palabras como «insensible», «despreciativo», «competitivo» o «incongruente».

Después pídale a A que se sitúe en la metaposición disociada de la relación (tercera posición =3) y que contemple su propia conducta para con esta persona. A deberá también designar esta conducta con una palabra. Pregúntele, por ejemplo, si su conducta es «de cariño», «de furia», «de miedo» o cualquier otra cosa.

Deje que A permanezca en la metaposición (3) y que preste atención a cómo se relaciona de forma práctica la conducta de A con la de la otra persona, si se desencadenan la una a la otra o se refuerzan. Permita que A se pregunte cómo se comportaría la otra persona, si A no estuviera allí, y si la otra persona mantendría su modo de comportarse también sin la presencia de A.

En el siguiente paso se trata de examinar detenidamente nuevos modos de comportamiento desde la metaposición (3). Pídale a A que reflexione sobre qué otras posibilidades tiene A de reaccionar ante dicha persona. Pregúntele a A si podría cambiar su conducta para con esta persona y si A sabe por qué mantiene su conducta ante ella.

El siguiente paso es el paso por el que Dilts ha bautizado su procedimiento. Pídale a A que dé un paso a un lado hacia una metacuarta posición, desde la que A se pueda contemplar a sí misma en esta interacción. Ha de preguntarse: ¿Cómo me refiero a mí mismo ante la otra persona? Se puede partir de la base de que las personas se tratan a sí mismas tal como las tratan los demás. Pero el problema no es sólo la otra persona o la propia reacción a la otra persona. El *Meta-Mirror* deja claro que con frecuencia la manera en la que soy tratado es un reflejo de cómo me trato yo a mí mismo.[4]

Para averiguar esto, pregúntele a A, cómo A (el yo de la metaposición interna =3) se trata a sí misma (A en la primera posición =1) en esta interacción, y hasta qué punto la reacción de A hacia sí misma es un reflejo de lo que le hace la otra persona. Cuando A haya respondido a esta pregunta, compruebe en qué planos neurológicos –conducta, capacidad, credos, identidad– aparece la reacción. También puede averiguar cómo el yo externo de A (1) reacciona a la reacción de A de la metaposición interna (3).

En el siguiente paso intente producir un cambio en la relación entre ambos. Para ello no necesita echar mano de ningún recurso que origine otras reacciones. En un trabajo sistemático, usted no deberá transformar los elementos del sistema para llegar a una solución. Únicamente es necesario transformar la relación entre los elementos. Usted conseguirá una transformación en el sistema entre las dos personas si ordena a A que cambie los destinatarios de sus reacciones; es decir, que dirija la reacción, con la que A se refiere a sí misma (1) desde la posición del observador (3), hacia el otro desde la primera posición (1), y que dirija la reacción, con la que A se refiere a sí misma desde la primera posición (1), a sí misma (1) desde

la posición del observador (3). Esto lo puede conseguir pidiéndole a A que, desde la metacuarta posición, permute las dos posiciones, que están asociadas con ella misma. A debe prestar mucha atención a cómo esta permuta transforma el sistema y el significado de las reacciones.

Después pídale a A que ocupe la posición de la otra persona (2) y que se contemple a sí misma con los ojos de la otra persona. A debe percibir cómo se muestra la conducta de A desde esta perspectiva, y preguntarse lo que necesita o desea de la visión de la otra persona (2) sobre sí misma.

Cuando esto esté claro, permita que A se reasocie en la primera posición transformada y que preste atención a cómo se han transformado las reacciones y los puntos de vista de A.

Un cambio tal de la perspectiva lo puede continuar –y al mismo tiempo añadir diferentes posibilidades de reacción (en el plano correcto en cada caso)– hasta que A tenga la sensación de que la relación es más funcional y equilibrada.

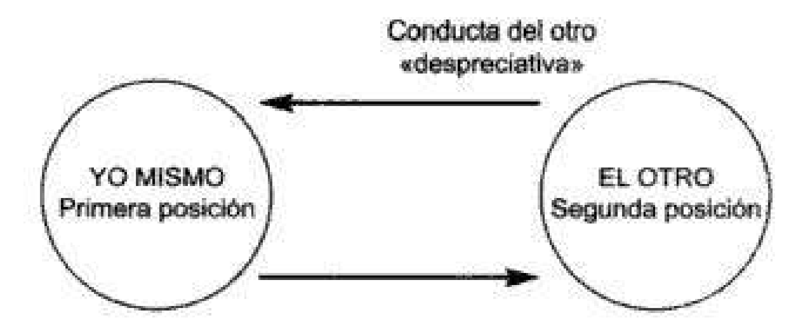
Meta-Mirror según Robert Dilts - Ejercicio

1. Buscar la otra parte del conflicto

Piensa en una persona con la que, en tu opinión, tengas grandes dificultades en tu vida.

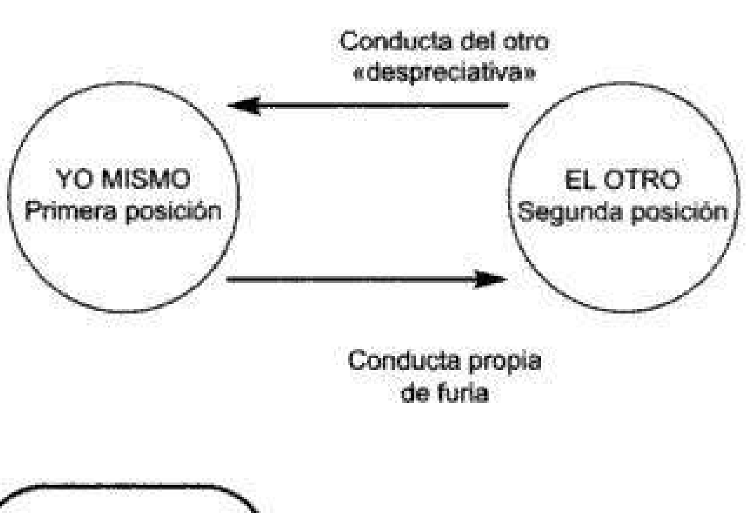
2. Designar la conducta del otro (desde la primera posición)

Imagínate que esta persona está directamente delante de ti, y que la contemplas desde tu posición. Designa la conducta de esta persona, con la que te resulta tan difícil la comunicación. Podría ser con palabras como «insensible», «despreciativo», «competitivo» o «incongruente».



3. Designar la propia conducta (desde la metaposición)

Ocupa ahora la metaposición disociada de la relación y contempla tu propia conducta hacia esta persona. ¿Cómo designarías tu propia conducta? ¿Es, por ejemplo, «de cariño», «de furia», «de miedo» o cualquier otra cosa?



4. Observar la similitud sistemática (desde la metaposición)

Quédate en la metaposición y presta atención a cómo se relaciona de forma práctica tu conducta con la de la otra persona,

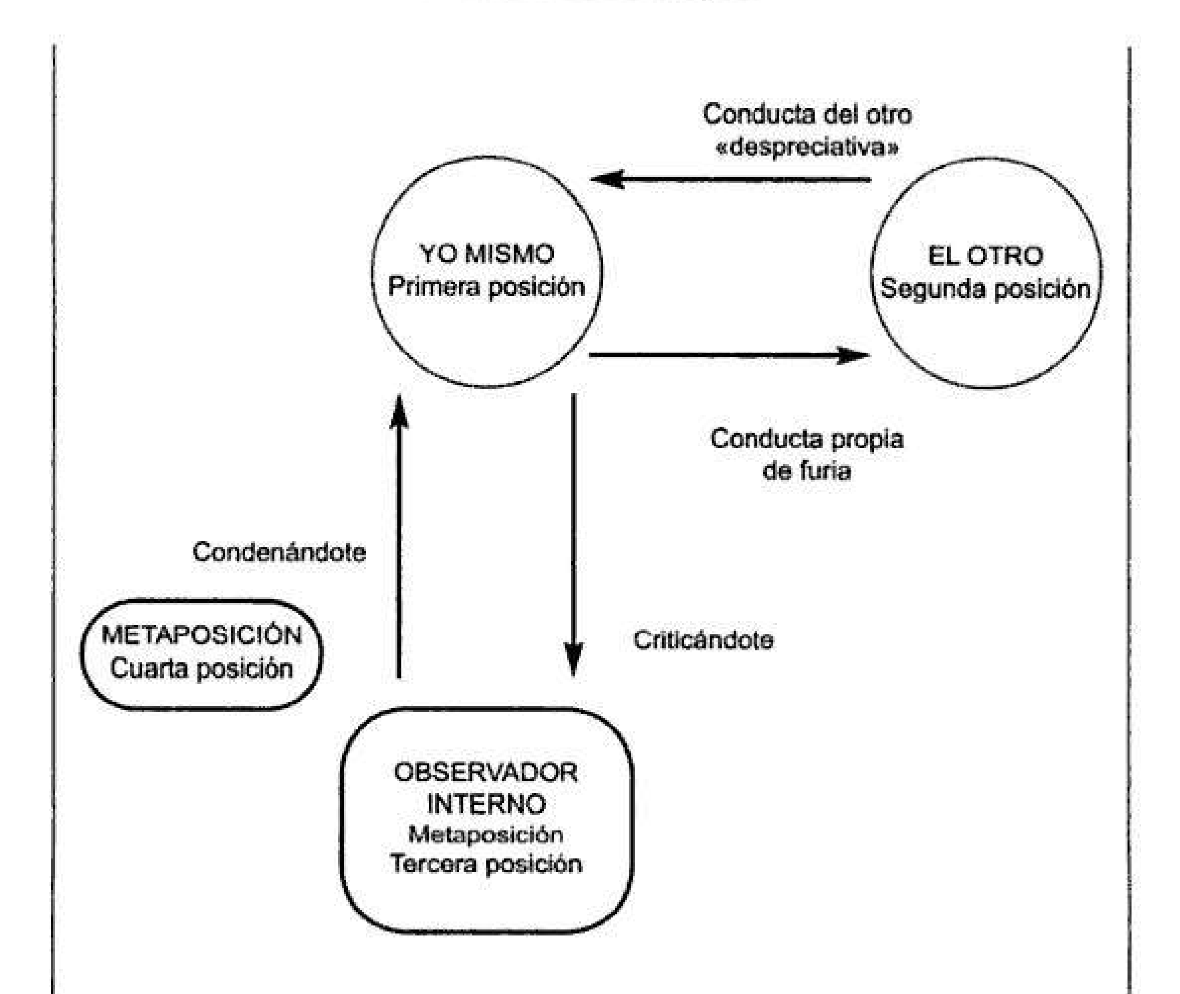
si se desencadenan la una a la otra o se refuerzan. Hazte la pregunta de cómo se comportaría la otra persona, si tú no estuvieras allí. ¿Mantendría la otra persona su modo de comportarse también sin tu presencia?

5. Examinar nuevos modos de conducta (desde la meta-posición)

Piensa qué otras posibilidades de reacción tienes hacia dicha persona. ¿Podrías transformar tu modo de comportamiento para con esta persona? ¿Sabes por qué mantienes tu conducta hacia esta persona?

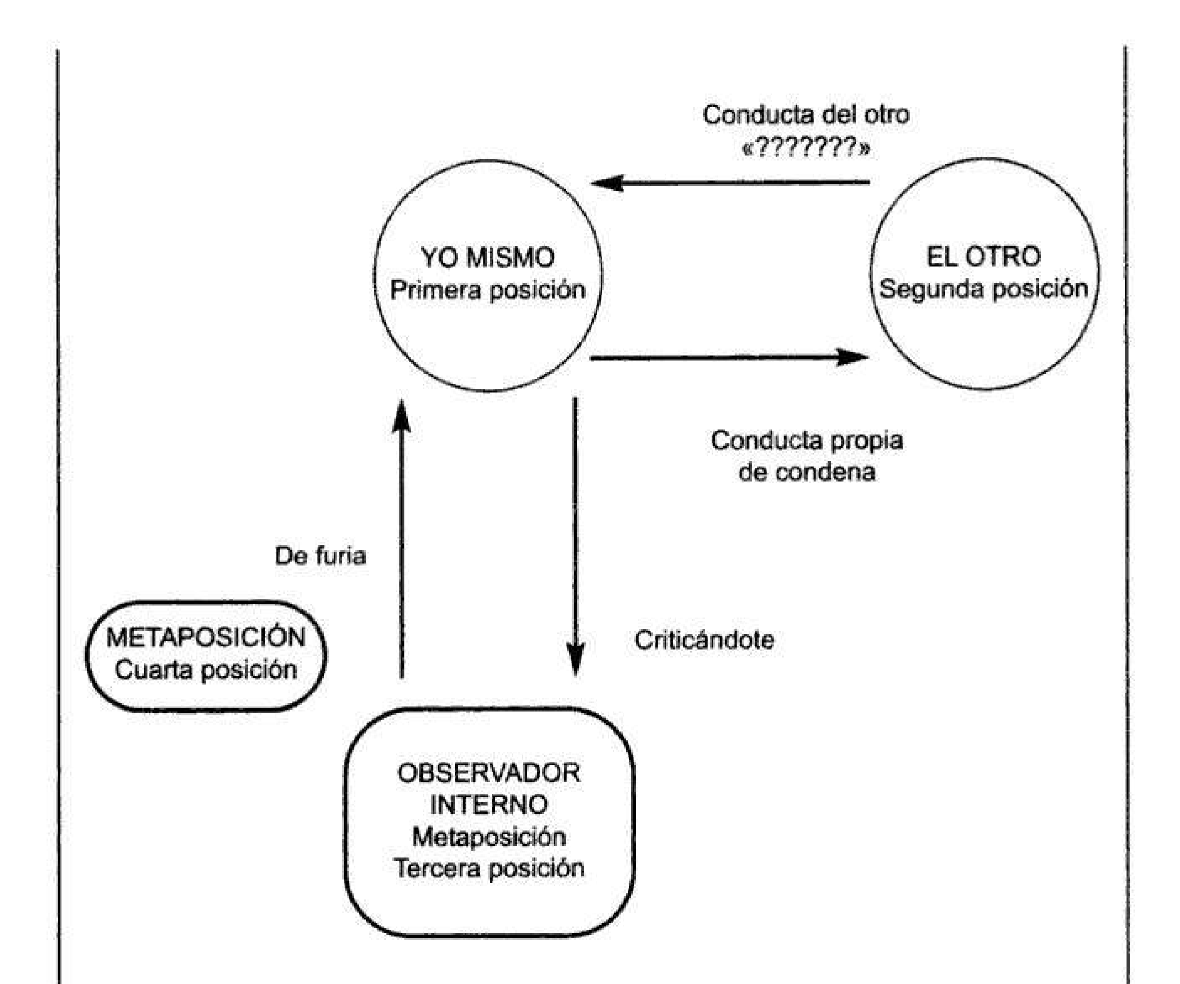
6. Designar la propia conducta para con uno mismo (desde la metacuarta posición)

Ahora quiero pedirte que des otro paso a un lado hacia una metacuarta posición, desde la que te puedes contemplar a ti mismo en esta interacción. ¿Cómo te tratas (el yo de la metaposición interna) a ti mismo (el yo de la primera posición externa) en esta interacción? Por ejemplo, «forzándote», «con furia», «condenándote», «de forma creativa». Comprueba en qué planos neurológicos –conducta, capacidad, credos, identidad– aparecen las diferentes reacciones. A continuación, examina hasta qué punto la reacción para contigo es un reflejo de cómo se comporta la otra persona frente a ti. (Comprueba después cómo tu yo externo reacciona a la reacción de tu yo de la metaposición interna).



7. Permuta de posiciones (desde la metacuarta posición)

Comprueba qué pasa cuando diriges tu reacción hacia ti mismo desde la metaposición, hacia el otro desde la primera posición, y qué pasa cuando diriges tu reacción hacia el otro desde la primera posición y hacia ti mismo desde la metaposición. Presta mucha atención a cómo transforma esta permuta el sistema y el significado de las reacciones.



8. Percepción propia (desde la segunda posición)
Ocupa ahora la posición de la otra persona. Mírate con los ojos de la otra persona y percibe cómo se muestra tu conducta desde esta perspectiva. ¿Qué necesitas o deseas de la visión que la otra persona tiene de ti mismo?

9. Reasociación (en la primera posición transformada)
Retrocede a la primera posición transformada a través de la reacción de la tercera posición y presta atención a cómo tus reacciones y tus puntos de vista se transforman.

10. Continuación
Continúa cambiando las perspectivas, y añade diferentes posibilidades de reacción (en el plano adecuado en cada caso), hasta que tengas la sensación de que la relación es más equilibrada.

2. *Meta-Mirror* para problemas sociales según Bernd Isert

Bernd Isert ha desarrollado, siguiendo a Robert Dilts, un modelo de *Meta-Mirror*, en el que lo esencial no es descubrir y transformar el reflejo de mi conducta hacia mí mismo en la conducta de los otros hacia mí. En el *Meta-Mirror* de Bernd Isert se trata de conseguir la transformación de una relación social indeseada, descubriendo e integrando recursos a través del recorrido de los planos neurológicos.

En la primera parte de este ejercicio, A reúne informaciones sobre la situación del problema con otra persona, ocupando A las tres posiciones importantes.

Lo primero es encontrar una situación en la que A tenga problemas con otra persona. Después haga que A busque y señale la primera posición, la segunda y la metaposición.

Una vez hecho esto, pídale a A que ocupe la primera posición y que experimente la situación del problema. Al tiempo, A debe tener presente cómo A se experimenta tanto a sí misma como a la otra persona.

Después pídale a A que ocupe la metaposición o el plano de la conducta. A debe contemplar y describir la situación desde fuera, lo que hace A y cómo se relacionan ambas la una con la otra.

Cuando A haya contemplado desde fuera el transcurso de la situación del problema, pídale a A que ocupe la segunda posición y que tenga presente la situación desde esta posición. A debe percibir con atención lo que hay para ver, oír y sentir en la posición del otro a sí mismo, cómo se experimenta el otro y también, cómo el otro experimenta a su contrario.

Pídale a A entonces que de nuevo desde la segunda posición ocupe la metaposición o el plano de la conducta. A debe ahora otra vez contemplar al otro desde la metaposición, percibir lo que hace y cómo ambos se relacionan el uno con el otro.

Tras la reunión de esta información, se recorren los planos neurológicos de A de forma disociada. Cuando A perciba en uno o varios planos neurológicos, que una de las partes o las dos necesitan recursos, debe mandarle al afectado o los afectados dichos recursos.

Si ahora le pide a A que retroceda un paso, A se encontrará en el plano de la capacidad. Aquí se trata de percibir qué capacidades tienen los dos y qué capacidades necesitarían.

Tras retroceder otro paso, estamos en la percepción de las convicciones. Deje que A contemple con atención lo que ambos piensan de sí mismos, del otro y de la relación de ambos. A tiene que averiguar lo que es importante para cada uno y por qué hacen lo que hacen. Y A debe percibir lo que les falta para entenderse mejor el uno con el otro.

En el siguiente paso atrás nos situamos en la identidad deseada. Pídale a A que averigüe qué concepto tienen los dos de sí mismos, cómo entienden su papel, su tarea o misión en esta situación. A debe también percibir con atención si hay algo que los pueda ayudar.

En el siguiente plano, el de la pertenencia, tras haber dado nuevamente un paso atrás, A tiene la tarea de percibir de qué gran todo son ambos parte, y averiguar si desde aquí hay todavía algo que percibir que puedan quizá necesitar.

A continuación, pídale a A que dé otro gran paso atrás hasta la metacuarta posición para que desde aquí contemple si aparece quizá una fantasía, una idea, una imagen, un símbolo o una sensación.

Después haga que A retroceda los planos neurológicos hasta la primera posición. En cada posición A tiene que recordar los conocimientos de los que A ha sacado el mejor provecho y de los recursos que A ha encontrado allí, y percibir con atención cómo ambas partes, A y la otra persona, cambian en su relación la una con la otra.

En la primera posición, A tiene la tarea de percibir con atención cómo A experimenta ahora la situación con todos los recursos y lo que ha cambiado. Pregúntele a A cómo se experimenta a sí misma y a la otra persona.

Después, A debe contemplar desde la metaposición lo que ha cambiado, antes de que usted le mande con todos los conocimientos y los recursos a la segunda posición y le permita percibir cómo A experimenta ahora la situación desde esta posición.

Llegado este punto, permita que A ocupe la metaposición de nuevo, que perciba lo que ha cambiado y la relación transformada, antes de que usted dé por finalizado el ejercicio con un *Future-Pace* (situarse en el futuro). Para ello, haga que A piense en una futura y en potencia problemática situación con el otro y que se imagine cómo se desarrollan las cosas en este caso.

Meta-Mirror para problemas sociales - Ejercicio

A: Posición primera y segunda

1. Encontrar una situación conflictiva con otra persona

Por favor, piensa en una situación en la que hayan aparecido problemas con otra persona.

2. Buscar y señalar la primera posición, la segunda y la metaposición

Encuentra y señala posiciones, aquí en este lugar, que vayan a representar tu propia posición, la posición del otro y la metaposición.

3. Situación conflictiva en la primera posición

Ocupa la primera posición y experimenta la situación en la que se desarrolla el problema. ¿Qué ves, qué oyes, qué sientes? ¿Cómo te experimentas a ti mismo y cómo experimentas a los demás?

4. Transición en la metaposición (= plano neurológico de la conducta)

Desde esta posición pasa a ocupar la metaposición y contempla la situación desde fuera. ¿Qué haces allí? ¿Y cómo se relacionan ambos el uno con el otro?

5. Segunda posición

Ocupa la segunda posición y hazte presente la situación en esta posición. ¿Qué ves y qué oyes en esta posición? ¿Cómo te experimentas a ti mismo y cómo experimentas a la otra persona?

6. Transición en la metaposición (= plano neurológico de la conducta)

Sal de esta posición y entra de nuevo en la metaposición y contempla al otro desde ésta última. ¿Qué hace él en esta situación? ¿Y cómo se relacionan ambos el uno con el otro?

B: Recorrer hacia arriba los planos neurológicos

(Si se necesitan recursos en uno o varios planos neurológicos, A debe mandar dichos recursos al afectado)

1. Describir las capacidades deseadas

Da ahora un paso atrás y percibe a ambos desde aquí. ¿Qué capacidades tienen? ¿Qué capacidades podrían necesitar?

2. Describir convencimientos deseables

Retrocede otro paso y percibe a ambos desde aquí. ¿Qué opinan los dos sobres sí mismos, sobre el otro y sobre su relación? ¿Qué le es importante a cada uno? ¿Por qué hacen lo que hacen? ¿Se puede percibir algo desde aquí que les falte para entenderse mejor?

3. Describir la identidad deseada

Retrocede otro paso más y percibe a ambos desde aquí. ¿Qué concepto tienen ambos de sí mismos? ¿Cómo entienden su papel, su tarea o misión en esta situación? ¿Desde aquí se puede percibir algo que aún les pueda ayudar?

4. Describir la pertenencia deseada

Retrocede otro paso y percibe a ambos desde aquí. ¿Qué pertenencia tienen ambos? ¿De qué gran todo son parte? ¿Se puede percibir desde aquí todavía algo que ellos puedan necesitar?

5. Metacuarta posición

Retrocede nuevamente un gran paso. Quizá puedas desde aquí percibir algo más, quizá sea una fantasía, una idea, una imagen, un símbolo o una sensación.

C: Recorrer hacia abajo los planos neurológicos hasta la primera posición

Retrocede paso a paso cada una de las situaciones y recuerda en cada posición los conocimientos de los que has sacado el mejor provecho, y los recursos que has encontrado allí. Al tiempo, percibe con atención cómo ambas partes, tú y la otra persona, cambian su relación la una con la otra.

D: Posición primera y segunda

1. Primera posición

Ocupa ahora con todos los conocimientos y recursos la primera posición y percibe cómo experimentas ahora la situación. ¿Qué ha cambiado? ¿Cómo te experimentas a ti mismo y a los demás?

2. Transición en el metaplano (plano neurológico de la conducta)
Vuelve a salir de esta posición y percíbete a ti mismo desde fuera. ¿Qué haces allí? ¿Cómo os relacionáis el uno con el otro?

3. Segunda posición
Ocupa ahora la segunda posición con todos los conocimientos y recursos y percibe con atención cómo experimentas la situación en esta posición. ¿Cómo te experimentas a ti mismo y cómo experimentas al otro?

4. Transición en el metaplano (= plano neurológico de la conducta)
Vuelve a salir de esta posición y contempla al otro desde fuera. ¿Qué hace el otro allí? ¿Cómo os relacionáis el uno con el otro?

5. *Situarse en el futuro*
Piensa en una futura y en potencia problemática situación con la otra persona. Represéntate esta situación como otra posición en el lugar, ocupa esta posición y percibe con atención cómo se desarrollan allí las cosas.

3. La técnica de los mentores

Los anclajes al suelo también son apropiados para descubrir dimensiones sólidas de la propia personalidad y para dotarles de la función de apoyar o fomentar la personalidad consciente en su proceso dirigido a la consecución del objetivo. Precisamente de esta función de apoyo o fomento de las partes de la personalidad, que participan en este proceso, ha tomado su nombre este procedimiento:

la técnica de los mentores. Los mentores son elementos de apoyo o fomento sin utilidad personal. En este proceso pueden tomar el papel de mentores tanto personas como personajes de un relato, animales, plantas o seres abstractos. También aquí es conveniente poner en contacto las partes de la personalidad, que participan en una tarea de ayuda o fomento, con las posiciones en el suelo, en las que el afectado puede visualizar las partes; posiciones que además dicho afectado puede ocupar para la elaboración de la función de apoyo o fomento.

Los mentores son muy útiles para ayudar a una persona que se halla en situaciones críticas. El primer paso para desarrollar tales mentores consiste, pues, en que en el ejercicio, A identifique una situación crítica. Así pues, pídale a A que desde una metaposición piense en una situación crítica, en la que A muestre una conducta que quiera transformar y que para conseguirlo, desee apoyo. Pídale a A que contemple con atención la situación encontrada desde fuera y que determine dónde, dentro del lugar en el que se encuentra, ve A esta situación, qué ve A allí y qué oye. A continuación, tiene la posibilidad de determinar también junto a A lo que A desea, o sea, de imaginar un objetivo y después percibir dónde debe ser conseguido.

Después se trata de determinar tres mentores y percibirlos en el espacio en el que se encuentra. Pídale a A que se imagine algo o a alguien, que pueda ayudar a A a alcanzar el objetivo. Dígale a A que pueden ser personas, personajes de un relato, animales, plantas o seres abstractos, y que A debe tomar rápidamente aquello que primero se le ocurra. Cuando A ya tenga una idea al respecto, permítale que señale la posición de este mentor dentro del lugar en que se encuentra.

El tercer paso se basa en entrar en los mentores, identificarse con ellos y mandar a la persona que está en una situación crítica un mensaje de apoyo.

Para ello, pídale primero a A que entre en el primer mentor y que experimente cómo es ser este mentor. Pídale que sea este mentor.

Permita que A adopte la postura del mentor y que se mueva como el mentor.

Después pídale a A que desde la posición del mentor, contemple la situación crítica y que perciba lo que experimenta en ella. Pregúntele lo que A como mentor siente por A, lo que piensa sobre A. Pídale que tenga claro lo que A desea alcanzar. Pregúntele después si A como mentor está dispuesto a ayudar a A a alcanzar el objetivo.

Si a esta pregunta se contesta afirmativamente, pídale a A como mentor, que reflexione sobre qué mensaje podría mandarle a A, que le pueda ayudar a conseguir el objetivo. Cuando A como mentor crea haber encontrado algo que pudiera ayudar a A, debe mandar este mensaje a A.

Después pídale a A, en el cuarto paso, que entre en la situación crítica y que observe al mentor. A tiene que escuchar el mensaje y percibir con atención de qué manera ayuda éste a A. Si fuera necesario, también puede inducir a A a averiguar qué metamensaje se esconde dentro del mensaje del mentor. Para averiguar tal significación, haga que A interprete el mensaje en un plano neurológico más alto.

Repita el tercer y cuarto paso para un segundo y tercer mentor, antes de comprobar el resultado. Para ello, haga que A vuelva a contemplar la situación crítica desde fuera y que examine con cuidado lo que ha cambiado. A continuación, permita que A contemple nuevamente el objetivo y que perciba con atención si A lo conseguirá ahí. Después aún tiene la posibilidad de permitir que A se dirija al objetivo y que examine su consecución.

Técnica de los mentores - Ejercicio

1. Identificar una situación crítica

Piensa en una situación crítica de tu vida en la que muestres una conducta que quieras transformar y que para conseguirlo,

desees apoyo. Contempla con cuidado esta situación desde fuera. ¿En qué posición del lugar en el que te encuentras ves esta situación? ¿Qué ves? ¿Qué oyes?
(Si fuera necesario, determinar el objetivo y percibir dónde puede ser conseguido)

2. Determinar tres mentores y percibirlos en el lugar
Cuando contemplas este lugar y te imaginas quién o qué te puede ayudar a conseguir tu objetivo, ¿qué o quién descubres en él? Mientras piensas en ello, te pueden venir ideas de personas, personajes de relatos, animales, plantas o seres abstractos. Toma el primero que aparezca).
(Permitir que señale las posiciones del mentor)

3. Entrar en el mentor, identificarse con él y mandar a la persona que está en la situación crítica un mensaje de ayuda.
a. Entrar en el mentor
Entra ahora en este mentor y experimenta cómo es ser este mentor. Sé este mentor.
¿En qué postura estás? (Permitir que adopte esta postura)
¿Cómo te mueves? (Permitir que se mueva)

b. Mandar un mensaje de ayuda
Contempla a A en la situación crítica y lo
que en ella experimenta.
¿Qué sientes por A?
¿Qué piensas sobre A?
Ten claro lo que A desea alcanzar
¿Estás dispuesto a ayudar a A a alcanzar el objetivo?
Entonces, piensa qué mensaje podrías mandar a A que le ayudara a conseguir el objetivo.

Cuando creas haber encontrado algo que pudiera ayudar a A, mándale este mensaje a A.

4. Entrar en la situación crítica, aceptar e integrar los mensajes
Entra ahora en la situación crítica y contempla al mentor. Escucha su mensaje y percibe con atención de qué modo te ayuda éste último.

5. En caso necesario, identificar los metamensajes de los mentores
¿Qué mensaje se esconde en ellos? ¿Qué significa este mensaje (en un plano neurológico más alto)?

Repetir los pasos 3 y 4 para los mentores segundo y tercero

6. Comprobación
Contempla una vez más desde fuera la situación crítica y examina con atención lo que ha cambiado. Después contempla otra vez tu objetivo y percibe con atención si lo conseguirás ahí. *(En caso necesario, dirigirse al objetivo y examinar su consecución).*



TRABAJO CON *TIMELINE* (*LÍNEA TEMPORAL*)

«Si creéis que el aspecto importante de la transformación es entender los orígenes del problema y descubrir sus significados más profundos..., entonces seguramente necesitaréis años para transformar al hombre».[1] Con esta advertencia a los participantes de su seminario, Bandler y Grinder diferenciaron la PNL de otros procedimientos terapéuticos que centraban el proceso de transformación en el contexto en el que se originaba un problema. Frente a esto, la PNL se concentra en el examen y la transformación de las estructuras y los procesos actuales, sin descubrir ni trabajar los contextos de origen.

Pero el trabajo con *Timeline* (Línea temporal) renuncia a este principio. La *Línea temporal* descubre el contexto en el que se origina un problema y lo relaciona con el proceso de transformación, y además sin arriesgarse a una larga duración del asesoramiento, que era la consecuencia que anunciaban los fundadores de la PNL. El mismo Bandler ofrecía la iniciativa para este desarrollo.

Ya una forma de proceso de transformación procedente de los métodos originarios de la PNL había recibido un nombre que se refería al concepto «tiempo»: *Change History o cambio de la historia personal.* En la *Change History* se trata primero de transformar una única experiencia limitadora, procedente del pasado, a través de un recurso. Sin embargo, con frecuencia sucede que una experiencia tal no representa ningún caso único, sino que solamente es el último eslabón de una cadena de experiencias parecidas del pasado. La *Change History*, pues, trabajaría partiendo de la experiencia más cercana, uno detrás de otro los eslabones de la cadena a través de los recursos encontrados o los pertenecientes a otros, de tal manera que el nombre de este procedimiento de verdad exprese los efectos de dicho procedimiento: las personas que se someten a una *Change History* transforman de hecho de esta forma su historia personal.

Otro procedimiento de la PNL concebido después por Robert Dilts trabaja como la *Change History* con el pasado: el *Reimprinting* (reimpronta). A través del *Reimprinting* se buscan las experiencias acuñadas en la vida de una persona y se transforman los credos restrictivos construidos a este respecto. Para buscar tales experiencias en el pasado de una persona se han desarrollado distintos procedimientos en la PNL: o se retrocede paso a paso con un anclaje de las sensaciones y así se buscan todos los eslabones de una cadena, o bien se trabajan las sensaciones corporales pertenecientes a una experiencia restrictiva, para después con un salto buscar la primera experiencia en la que el cuerpo del afectado ha aprendido esta reacción.

Pero el proceso de transformación de la PNL no sólo se ha ocupado del pasado, sino también del futuro. La PNL empieza por elaborar el objetivo que se ha de alcanzar antes de iniciar cualquier proceso de transformación. Este objetivo es siempre algo que está en el futuro. Por esta razón, el último paso de todo proceso de transformación representa un puente al futuro: el llamado *Future-Pace* (situarse en el futuro), que ancla en el futuro un resultado obtenido.

El trabajo con *Timeline* (Línea temporal) no es pues, al igual que el trabajo con anclajes al suelo, nada nuevo en la PNL. Lo que es nuevo de la *línea temporal* es englobar de forma sistemática el tiempo vital de una persona en el trabajo con PNL. Las primeras posibilidades de trabajar de forma sistemática con el tiempo fueron desarrolladas a comienzos de los años ochenta por Richard Bandler.[2] Connirae y Steve Andreas siguieron desarrollando estas posibilidades de trabajo con las líneas y formas temporales en su libro *Gewusst* (Consciente).[3] A finales de los años ochenta, Tad James y Wyatt Woodsmall sistematizaron el trabajo con la *línea temporal* de cara al trabajo con la estructura base de la personalidad.[4] Tad James desarrolló así un concepto para la programación del futuro personal.[5] Desde este momento, el trabajo sistemático con la *línea temporal* forma parte integral del trabajo con PNL y se transmite a través de todo método de formación de esta disciplina.

¿Qué es el tiempo? Esta pregunta es difícil de contestar. En la filosofía aprendemos que el tiempo como experiencia no existe. No podemos percibir el tiempo con nuestros sentidos. El tiempo es una categoría de nuestro pensamiento. Utilizamos esta categoría para ordenar nuestras experiencias, para colocarlas en un orden, en una sucesión. Es por esta razón por la que sólo tenemos un concepto o una representación abstracta del tiempo. Esta representación la sacamos de nuestras experiencias cotidianas de transformación. Puesto que almacenamos nuestra vida, que siempre tiene lugar en el presente, tenemos la posibilidad de comparar las experiencias de la vida actual con otras parecidas ya almacenadas y, partiendo de la diferencia percibida, crear una sucesión en el tiempo. Los estadios de crecimiento en la naturaleza o el crecimiento de los niños, nos permiten ver cómo pasa el tiempo. Los procesos del mismo tipo que se repiten, el movimiento percibido de forma subjetiva del sol y de las estrellas alrededor de la Tierra en la sucesión de los días y las noches y el cambio de estaciones llevan, a través del recuento de los

procesos que se suceden repitiéndose, a una representación de periodos simétricos en los que transcurre el tiempo.

También la medición objetiva del tiempo utiliza procesos, que con toda seguridad se repiten de la misma manera. El movimiento de giro de la Tierra alrededor del sol y su movimiento alrededor de su propio eje fueron los procesos esenciales en los que nos basamos en su momento para determinar los años, los meses, las semanas, los días, las horas, los minutos y los segundos. Hoy en día hacemos la medición del tiempo basándonos en la descomposición de las sustancias radioactivas.

Subjetivamente, nuestra percepción del tiempo está muy alejada de toda esta regularidad. Esto lo podemos notar en el hecho de que, a veces, el tiempo se nos pasa volando, como cuando nuestras horas están llenas de experiencias interesantes que fijan nuestra atención. Pero otras veces, los minutos se nos hacen horas, como por ejemplo, cuando esperamos algo que no podemos hacer que suceda por nuestra propia iniciativa. Pero la percepción subjetiva del tiempo no sólo tiene que ver con hasta qué punto está lleno o vacío nuestro tiempo. También en el devenir histórico, la percepción del tiempo se ha transformado. En las sociedades agrarias, los hombres se regían y se rigen, de forma relativamente imprecisa, por grandes periodos de tiempo. Los cambios de temporada siguen teniendo este significado aún hoy en día para las formas de vida campesinas. Las tareas domésticas se realizan en los momentos del día en que mejor cuadran, y el trabajo en el campo se hace según lo permita el tiempo y el grado de madurez de los frutos. En este tipo de entornos sociales jugaba y juega un papel poco importante la exactitud. Tan sólo con la llegada de los primeros modos de producción industrial y de los trabajos en las fábricas y en las cadenas de producción se descubrió el reloj marcador y el trabajo dependiente del tiempo. La puntualidad adquirió un significado en el entorno vital de los hombres que antes no tenía.

Así pues, no es sorprendente que los hombres aún hoy se relacionen con el tiempo de forma distinta unos de otros. En los países industrializados hay que ser puntuales. Los procesos vitales esenciales, sobre todo en el ámbito económico, están estructurados en su decurso con exactitud y planeados de forma fija. En los países árabes, por ejemplo, y en los países con zonas climáticas cálidas, un hombre de negocios americano puede tener verdaderas dificultades con la representación que él tiene del tiempo: «Mañana» puede ser en estas culturas cualquier momento situado entre la salida del sol de los próximos días o incluso puede significar dentro de tres semanas.

A pesar de estas diferencias, todos o casi todos los pueblos cuentan con una representación del tiempo que tiene su correspondiente forma gramatical en la lengua que utilizan. Así es como podemos entendernos sobre si un acontecimiento sucedió en el pasado, está sucediendo en el presente o se espera que ocurra en el futuro.

Cuando los hombres hablan sobre el tiempo, saben de lo que hablan, a pesar de que el tiempo no es perceptible a través de los sentidos. En la pregunta de la PNL de «¿Cómo sabe usted si un acontecimiento pertenece al pasado, al presente o al futuro? se puede comprobar, sin embargo, que los hombres están en condiciones de representar lo no sensorial de la misma manera que lo específicamente sensorial. La mayoría de los hombres representan el tiempo en el sistema visual y utilizan el espacio de percepción interno para ordenar dentro de él sus experiencias. Aparte de la posición dentro del campo visual interno, el tamaño también puede ser una importante submodalidad en la representación visual del tiempo. Junto a él, también pueden jugar un importante papel la nitidez de los detalles, la transparencia, la luminosidad y el color. A veces, los hombres utilizan también el sistema auditivo y el kinestésico. Los acontecimientos pasados pueden sonar distinto o sentirse de forma diferente a los futuros.

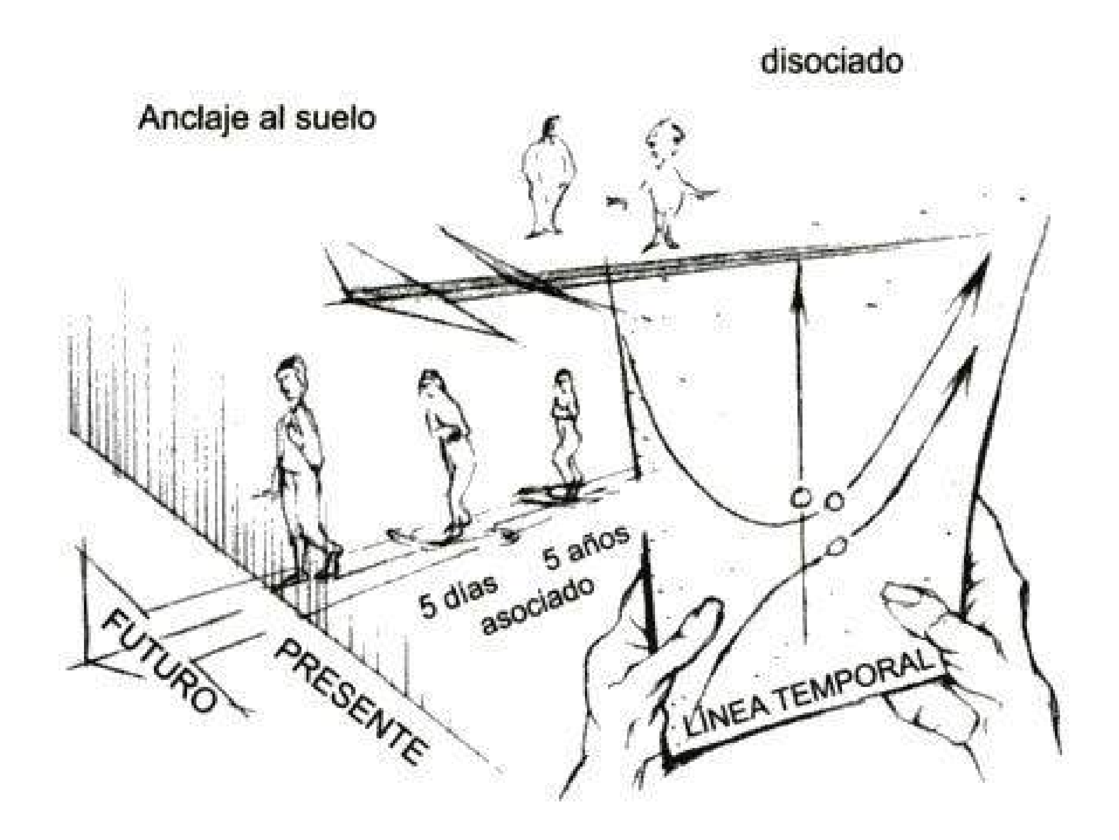
Pero como mejor se representa el tiempo es en el sistema visual. Esto lo podemos comprobar en las expresiones que utilizan

los hombres al hablar del tiempo. Cuando hablamos de todo nuestro tiempo vital, hablamos de nuestro camino vital. Un camino es algo que se puede ver. Y así decimos que se deja atrás el pasado o que alguien tiene un brillante futuro ante sí. También puede suceder que alguien haya olvidado de dónde viene o que se niegue a mirar hacia atrás, a su pasado. Hay quien no está en condiciones de dirigir su mirada hacia adelante y no sabe en qué dirección ha de ir.

También es interesante la manera en que los hombres ordenan de forma temporal sus experiencias. El análisis de las líneas temporales internas ha dado como resultado dos formas básicas distintas. En la mayoría de los hombres de los países industrializados occidentales, la línea temporal empieza por el pasado en algún punto del lado izquierdo del campo visual interno, pasa por delante de los ojos en el presente, y se pierde en el lado derecho del campo visual interno, donde se representa el futuro. A veces, esta línea es recta. Algunos hombres cuelgan sus experiencias vitales como de una cuerda para tender la colada. Pero lo más frecuente es que la línea sea curva o arqueada. Puede ascender o descender. En ocasiones tiene la forma de la letra «V». El criterio esencial de esta forma, es que todo el tiempo vital, tanto el pasado como el presente y el futuro, se encuentra delante de la persona. James y Woodsmall han llamado a las personas que disponen de una línea temporal como ésta «personas *Through-Time*».[6]

La otra forma de línea temporal se caracteriza por el hecho de que atraviesa el cuerpo de la persona. James y Woodsmall han llamado a las personas que disponen de esta línea temporal, «personas *In-Time*».[7] Lo normal es que la línea temporal vaya de atrás hacia adelante. La persona debe girar la cabeza, si quiere mirar la parte de la línea temporal que está por detrás de ella.

Los hombres trazan sus líneas temporales de forma individual, pero lo cierto es que es posible diferenciar los dos tipos básicos descritos más arriba. Sin embargo, hay innumerables posibilidades de codificar en el tiempo las experiencias vitales.



Las combinaciones de ambos tipos básicos son posibles, además de las disposiciones en espiral o nudos o cualquier otro en el lugar de las formas distribuidas. Para muchos seres humanos su línea temporal interna termina en el presente. Se han preocupado tan poco por el futuro, que aún no han dejado «huella». Si se les pregunta a tales personas por su futuro, suelen decir que es inútil pensar en el futuro, cuando uno ni siquiera sabe lo que puede pasar al cabo de un año, por ejemplo.

Estas declaraciones no son casuales. La codificación individual del tiempo está en relación con la práctica vital de una persona, y tiene repercusiones en la conducta y en las capacidades de dicha persona. Una «persona *Through-Time*» tiene una relación disociada con los acontecimientos de su vida. Contempla su camino vital en su totalidad y siempre tiene presente el paso del tiempo. Según James y Woodsmall, las «personas *Through-Time*» son por lo general puntuales, plantean sus asuntos en el momento oportuno, se

centran en ellos y los concluyen también a su debido tiempo. Planean, regulan y ordenan su trabajo y su vida.[8]

Las «personas *In-Time*» no miran en absoluto el paso del tiempo. Viven el presente, se pueden quedar enganchados a él y con ello llegar a tener verdaderas dificultades con la puntualidad. Por el contrario, a la mayoría les resulta sencillo enfocar su atención en algo y permanecer concentradas en las situaciones caóticas. Llevan una vida espontánea y flexible y mantienen abiertas sus opciones.[9]





EL ANÁLISIS DE LAS LÍNEAS TEMPORALES

Hay tres posibilidades de trabajo con la *Línea temporal*: usted puede trabajar con la llamada línea temporal interna según Connirae y Steve Andreas; o puede quedarse flotando sobre su *Línea temporal,* según Tad James y Wyatt Woodsmall; o bien, siguiendo a Robert Dilts, puede desplegar su línea temporal en el suelo y desde ahí trabajar con ella.

1. Averiguar la línea temporal interna

El análisis de las líneas temporales individuales ya quedó descrito en mi libro *Der Zauberlehrling I* (El aprendiz de brujo).[10] Usted ya sabe que el procedimiento más simple para averiguar la línea temporal, consiste en pensar en algún modo de proceder cotidiano y sencillo, que se haya realizado en el pasado repetidamente, tal como de forma repetida se realizará en el futuro. Se trataría de

algo como por ejemplo, desayunar, ir al trabajo, limpiarse los dientes, ducharse o lavar los platos.

Esta conducta cotidiana ha de representarse en sucesivos y distintos periodos de tiempo: por ejemplo de 5 días; después de 5 años; luego, de 5 días; y a continuación, de 5 años. Para averiguar una línea temporal hay que llamar al mismo tiempo a estas cuatro representaciones y establecer en qué se reconoce que las cuatro representaciones pertenecen a tiempos distintos y sucesivos. Para un análisis detallado de la línea temporal, preste atención por favor a otras posibles submodalidades que participen en la configuración de dicha línea, como por ejemplo, la transparencia, la luminosidad, la nitidez de los detalles, el color, etc.

Si va a realizar este análisis en pareja, usted, como B, tendrá además la oportunidad de observar la dirección de los movimientos oculares de A, mientras A accede a las representaciones, y de ellos recibe los puntos de partida para el desarrollo de la línea temporal.

Averiguar la línea temporal interna - Ejercicio

(Según Connirae y Steve Andreas)[11]

1. Elegir una conducta cotidiana

Por favor, piensa en alguna conducta cotidiana y sencilla que hayas realizado repetidamente en el pasado y que probablemente repetirás en el futuro. Elige algo como desayunar, ir al trabajo, lavarte los dientes, ducharte o lavar los platos.

2. Tener presente la conducta en diferentes periodos

Por favor, piensa en esta conducta cotidiana tal como lo hacías hace mucho tiempo, por ejemplo, hace cinco años. (Contemplar el movimiento de los ojos).

Ahora piensa en cómo lo has hecho hace poco, por ejemplo hace cinco días. (Contemplar el movimiento de los ojos).

A continuación, piensa cómo lo harás dentro de unas semanas. (Contemplar el movimiento de los ojos).
Y después piensa en cómo lo harás en un futuro lejano, por ejemplo, dentro de cinco años. (Contemplar el movimiento de los ojos).

3. Llamar al mismo tiempo a las diferentes representaciones de tiempo

Intenta tener una sensación de disponer al mismo tiempo de todas estas experiencias, de tal manera que puedas reconocer qué diferencia hay en el modo en el que percibes el mismo acontecimiento en los diferentes periodos de tiempo. ¿En qué reconoces que uno es del pasado lejano, el otro del pasado cercano, el tercero del futuro cercano y el cuarto del futuro lejano? No te fijes en las diferencias de contenido, por ejemplo, en dónde te encuentras o en cómo se refleja tu cara en el espejo o cómo sientes los músculos. Fíjate en las submodalidades de la imagen. ¿Qué te permite saber que las cuatro representaciones pertenecen a tiempos diferentes y sucesivos? Si tienes dificultades en visualizar todas las representaciones al mismo tiempo, simplemente haz como si pudieras realizarlo.

4. Otras submodalidades

Ahora comprueba si hay otras características en las que se diferencien las representaciones, por ejemplo, en tamaño, color, nitidez, transparencia. Quizá percibas sensaciones diferentes o diferencias de sonido.

5. Dibujar

Dibuja tu línea temporal interna.

2. Flotar sobre la línea temporal

Mientras Connirae y Steve Andreas describían cómo se analizan las líneas temporales en el campo visual interno y cómo se trabaja con ello, Tad James y Wyatt Woodsmall incitaban a los participantes de sus seminarios a elevarse por encima de ellos mismos para descubrir la línea temporal personal y obtener así una buena visión de conjunto.[12]

Para la elaboración de la *Línea temporal,* James y Woodsmall eligen una forma más sencilla. Simplemente piden que se despierten recuerdos del pasado y al tiempo fijarse en cuál es la dirección de la que proceden. Después piden que se piense en algo que suceda en el futuro, y otra vez se preste atención a la dirección de la que vienen estas representaciones.

Cuando haya procedido de esta manera y comprobado las direcciones de las que le llegan los recuerdos del pasado y las representaciones del futuro, puede intentar elevarse en las alturas, para desde allí divisar debajo de usted la total sucesión de pasado, presente y futuro, como si estuvieran ordenados en una línea.

En el siguiente ejercicio tiene la posibilidad además de recordar una experiencia positiva del pasado, volverla a experimentar y elaborar un acontecimiento futuro que le gustaría vivir.

Para ello, empiece por flotar sobre su *Línea temporal* en el pasado y elija un recuerdo que le haya hecho feliz. Después bájese y sitúese en medio de este recuerdo y experiméntelo de nuevo. Después deslícese dentro de su cuerpo, vea lo que haya que ver en este recuerdo; escuche lo que haya que escucharse y perciba otra vez cómo se siente al estar en este recuerdo feliz. A continuación, salga de este recuerdo y regrese al punto de la *Línea temporal* donde se hallaba antes.

Ahora vuelva a flotar por encima de su *Línea temporal,* observe el decurso continuo de pasado, presente y futuro, y trasládese en el futuro a un acontecimiento que le gustaría que sucediera. Atraiga

esta experiencia o acontecimiento muy cerca de usted, de tal manera que pueda deslizarse sin problema dentro de su cuerpo. Después dote a este acontecimiento del futuro de las submodalidades precisas para que le resulte muy atractivo y se sienta bien.

En un paso posterior tome este acontecimiento y colóquelo en su *Línea temporal*. Al tiempo, salga usted de su imagen, de tal manera que pueda ver su cuerpo en la imagen y esconda el acontecimiento en la *Línea temporal*. Quizá se dé cuenta de que este trabajo ha influido en todos los demás acontecimientos que se encuentran entre el Ahora y el acontecimiento del futuro.

Cuando haya acabado, vuelva flotando al Ahora y abra los ojos.

Flotar sobre la *Línea temporal* - Ejercicio

1. Elaboración de la *Línea temporal*

Quisiera pedirte que despertaras recuerdos de tu pasado. Mientras lo haces, fíjate en la dirección desde la que te llegan. Y ahora, por favor, piensa en algo que vaya a pasar en el futuro, y otra vez fíjate en la dirección desde la que te llegan estas representaciones.

2. Flotar sobre la *Línea temporal*

Imagínate ahora que pudieras flotar en las alturas, de tal manera que te fuera posible ver la total sucesión de pasado, presente y futuro debajo de ti, como si estuvieran ordenados formando una línea. Y mientras piensas en esto, te das cuenta de lo bien que te sientes al flotar sobre todo ello.

3. Traer al presente un recuerdo

Ahora, por favor, vuelve flotando al momento del que de forma natural recuerdas que es el AHORA..., y regresa por favor a este momento... y elige un recuerdo del pasado que

te haya hecho muy feliz... y bájate y sitúate en medio de este recuerdo y experiméntalo de nuevo. Deslízate en tu cuerpo y mira lo que haya que ver en este recuerdo; escucha lo que haya que escuchar en él y percibe otra vez cómo se siente al hallarse en este recuerdo feliz. Ahora sal de este recuerdo y regresa al punto exacto de la *Línea temporal*, donde te encontrabas antes.

4. Flotar en el futuro

Ahora vuelve a flotar por encima de tu *Línea temporal*, y observa el decurso continuo de pasado, presente y futuro. Trasládate lo suficientemente alto, como para que puedas contemplar todo el recorrido. Al tiempo fíjate en lo bien que te sientes al estar por encima de todo ello.

5. Imaginar un acontecimiento futuro

Trasládate ahora a un acontecimiento del futuro que te gustaría que sucediera. Busca algo que de verdad te gustara que sucediera en el futuro, algo que de verdad te gustara tener.

6. Submodalidades del acontecimiento futuro

Ahora prueba si puedes atraer esta experiencia o este acontecimiento que te gustaría de verdad tener, muy cerca de ti y después deslizarte dentro de tu cuerpo, si es que no lo has hecho ya, y percibir cómo se siente cuando se tiene lo que se desea. Prueba a ver qué hace a este acontecimiento aún más atractivo en el futuro para ti. Hazlo, por ejemplo, más luminoso y con más color para que sea más atractivo. Por favor, haz lo que sea necesario para hacerlo más real, tal como tú lo deseas. Por ejemplo, acercarlo más o hacerlo más claro y nítido, para que te transmita una buena sensación. Y cuando lo hayas configurado tal como a ti te gusta, vuelve a sentir lo que significa para ti tenerlo.

7. Situar el acontecimiento futuro

Después, por favor, toma el acontecimiento y colócale en tu *Línea temporal*. Sal de la representación, de tal manera que te sea posible ver tu cuerpo en dicha imagen, y esconde el acontecimiento en tu *Línea temporal*. Al mismo tiempo que haces esto, te puede suceder que el trabajo con este acontecimiento del futuro influya en todos los otros acontecimientos que se encuentran entre el Ahora y el acontecimiento del futuro. Mientras estás en el futuro y miras hacia atrás al presente, te das cuenta de que el acontecimiento situado entre entonces y ahora se ha transformado, fomentando así su fuerza de atracción. Fíjate que esto sucede de forma automática.

8. Vuelta

Cuando hayas acabado con esto, quiero que vuelvas flotando al Ahora, que entres directamente en el Ahora y que abras los ojos.

3. Desplegar una *Línea temporal* en el suelo

Muchos procedimientos de la PNL se llevan a la práctica con la llamada *Línea temporal* en el suelo. Esta técnica hace posible entrar en la situación correspondiente con más facilidad, porque el lugar en el que se da forma a esta situación representa un ancla. Además, el trabajo con anclajes al suelo permite disociar con más facilidad y separar «más limpiamente» la experiencia asociada de la disociada.

Para practicar la técnica de la *Línea temporal* en el suelo, lo mejor es hacerlo con un compañero (A) que le dirija a usted o al que usted dirija.

Empiece por permitir que A señale un lugar para el presente y partiendo de aquí que determine la representación temporal de A, a lo largo de la cual transcurre el pasado y por la que se extiende el futuro. Deje que A despliegue su línea temporal personal en el lugar en el que se encuentra. Para ello se pueden utilizar adhesivos, notas, un cordón u otros pequeños objetos.

A continuación, A debe elegir un tema. A puede desear recordar todos los cumpleaños o todas las vacaciones; o bien puede escoger todas las experiencias del pasado que están relacionadas con felicidad o seguridad. Otra posibilidad es que A pase revista a la propia trayectoria profesional desde el pasado hasta el futuro. A debe buscar un tema que sepa con seguridad que está relacionado con buenas experiencias.

Hay tres posibilidades de examen de la *Línea temporal:* el examen asociado, el disociado y el que alterna uno y otro. A ha de escoger el examen asociado si está seguro de que el tema elegido está relacionado con buenas experiencias. Si A no está seguro de esto, debe elegir el examen disociado.

Si A elige la primera opción, el examen asociado, deje que A se mueva físicamente, con mucho cuidado y pasos cortos, desde el presente en la dirección elegida. Siempre que aparezca un acontecimiento relevante o una sensación especial, deje que A permanezca en él y que examine la situación. Al tiempo, dirija a A a través de la hipnosis-VAKO y haga que A sea consciente también de las submodalidades de la experiencia.

Si a pesar de ser un examen asociado, aparecen acontecimientos críticos, haga que A avance junto a la línea temporal hasta la posición disociada. No obstante, hay otra opción para proteger a A de las sensaciones negativas unidas a situaciones críticas. Todo periodo de tiempo y también toda situación crítica tiene un principio y un final. Si usted sigue dirigiendo a A en la forma asociada, saldrá automáticamente de la situación crítica.

Si A elige la segunda opción, el examen disociado, deje que A se mueva físicamente junto a la línea temporal, con mucho cuidado y pasos cortos, partiendo del presente en la dirección elegida. Siempre que aparezca un acontecimiento relevante, permita que A permanezca en él y que contemple este acontecimiento como si fuera una película. Haga que A vea y oiga lo que pasa en la película, y que preste atención a las submodalidades de las imágenes y de los sonidos.

Si A supiera que al tema elegido pertenecen experiencias que A no desea revivir de forma asociada, puede usted, junto con A, escoger la tercera opción, la que alterna el examen asociado y el disociado. Así, A puede empezar con un examen asociado y salir de él al llegar a una experiencia crítica, caminar junto a la línea temporal y observar la experiencia en cuestión como una película. Después, A puede volver a entrar y revivir de forma asociada otras experiencias positivas.

Exponer una *Línea temporal* en el suelo - Ejercicio

1. Señalar el presente

Busca en este espacio en que nos encontramos un lugar que para ti señale el presente.

2. Determinar el pasado y el futuro

Partiendo de aquí determina tu representación temporal, a lo largo de la cual transcurre el pasado y por la que se extiende el futuro.

3. Exponer la línea temporal

Despliega tu línea temporal en este lugar que nos encontramos, señalándola con adhesivos, notas, un cordón o cualquier otro pequeño objeto.

4. Elegir un tema

Determina ahora lo que quieres examinar. Puedes acordarte de todos tus cumpleaños o de las vacaciones, o puedes escoger todas las experiencias del pasado que están relacionados con alegría y seguridad. También puedes pasar revista a tu trayectoria profesional desde el pasado al futuro. Escoge un tema que sepas con seguridad que está relacionado con buenas experiencias.

5. Examen

a. Examen asociado

Muévete ahora físicamente, con mucho cuidado y pasos cortos, desde el presente en la dirección elegida. Siempre que aparezca un acontecimiento relevante o una sensación especial, permanece en él y examina la situación: lo que ves en ella, lo que oyes y qué sensaciones despierta en ti. Sé consciente también de las submodalidades de tu experiencia.

Si aparecen acontecimientos críticos, tienes la posibilidad o bien de avanzar a una posición disociada o bien dirigirte a un momento anterior o posterior al acontecimiento crítico.

b. Examen disociado

Muévete ahora físicamente con mucho cuidado y pasos cortos, junto a la línea temporal desde el presente en la dirección elegida. Siempre que aparezca un acontecimiento relevante, permanece en él y contempla este acontecimiento como si fuera una película; ¿qué ves, qué oyes cuando

contemplas esta película? Presta atención a las submodalidades de las imágenes y los sonidos que percibes.

c. Examen alterno

Si al tema elegido pertenecen experiencias que no deseas revivir de forma asociada, tienes la posibilidad de salir del examen asociado al llegar a una experiencia crítica, caminar junto a la línea temporal y observar la experiencia en cuestión como una película. Después puedes volver a entrar y revivir de forma asociada otras experiencias positivas.

4. Ventajas e inconvenientes de determinadas formas de *Líneas temporales*

Ya he indicado más arriba que las diferentes formas de línea temporal personal ofrecen posibilidades distintas. Así, por ejemplo, una «persona *Through-Time*» tiene toda su trayectoria vital ante sí y siempre puede contemplar el pasado. Esto es positivo en tanto en cuanto esta persona pueda observar muchas experiencias positivas. Pero también puede ser un problema en tanto en cuanto el pasado contenga muchas experiencias negativas. James y Woodsmall lo ejemplifican con una persona que en el presente tenía problemas con sentimientos de desprecio que procedían de experiencias pasadas. Por el contrario, una «persona *In-Time*» tiene mucho más fácil estar aquí y ahora y disfrutar de la vida. Le resultará más fácil dejar atrás las experiencias negativas. Pero también esto puede ser una desventaja cuando se trata de aprender de las experiencias pasadas.

En general, no es fácil determinar cuál es una línea temporal útil. Siempre depende de la pregunta: ¿Útil, para qué? No existe ninguna forma «correcta» de ordenar las experiencias vitales. Se trata más bien de averiguar qué es ecológico para la persona en

cuestión. Para los planes a largo plazo es útil tener el futuro cerca ante uno. Para alguien que prefiere moverse en el presente, esto puede ser sofocante. Una línea temporal muy extendida en el futuro puede transmitir la sensación de tener mucho tiempo. Sin embargo, en una situación en la que por ejemplo, se trata de terminar una tesis, esto puede ser una desventaja. La fijación en el futuro puede llevar a no prestar atención a las cosas presentes; la fijación en el presente puede suponer no ocuparse de progresos importantes.

Para averiguar las ventajas y desventajas de la línea temporal personal, lo mejor es experimentar. Para ello puede empezar por transformar las submodalidades que ya utiliza, por ejemplo, el tamaño, el color, la transparencia, etc. Si trabaja en grupo, puede también experimentar con las submodalidades que otros compañeros hayan descubierto para sí mismos.

Por favor, fíjese que realiza este experimento con mucho cuidado y atención y compruebe muy bien los efectos de las transformaciones. Si surgen señales de problemas ecológicos, anule la transformación.

Después puede variar la extensión de su línea temporal. Así puede apartar o aproximar el futuro o el pasado, de tal manera que estén más o menos cerca.

Cuando haya probado estas transformaciones cuidadosamente y analizado sus ventajas e inconvenientes, puede pasar a transformar la forma de su línea temporal y experimentar, por ejemplo, con una forma recta, arqueada, o en forma de «V». También puede experimentar con la línea temporal de alguna otra persona.

Por último, si lo desea, puede cambiar de tipo de línea. Si su tipo es una *In-Timeline,* pruebe con una *Through-Timeline* o al revés, y fíjese en lo que se ha transformado. También en este experimento hay que ser muy cuidadosos y prestar mucha atención. Asegúrese de que experimenta la transformación con cuidado y atención y dé marcha atrás cuando surjan señales de un problema ecológico.

Experimentos con la *Línea temporal* - Ejercicio

1. Imaginar la línea temporal

Imagínate tu línea temporal en tu campo visual interno.

2. Variación de las submodalidades

Si lo deseas, puedes experimentar. Para ello puedes variar las submodalidades que ya has utilizado, por ejemplo, transformando el tamaño, el color o la transparencia. Si quieres, puedes experimentar con las submodalidades que otros han descubierto para sí mismos.

Al tiempo, por favor, contempla los efectos correspondientes y determina las ventajas y desventajas.

Procede en estos experimentos con mucho cuidado y atención. Asegúrate de que realizas todas las transformaciones con cuidado y atención, y que das marcha atrás cuando surjan señales de problemas ecológicos, por ejemplo, señales de desorientación.

3. Variación de la extensión

Si lo deseas, ahora puedes experimentar con la extensión de tu línea temporal. Para ello puedes apartar o aproximar el futuro o el pasado, de manera que puedas percibirlos más o menos lejos.

Por favor, al mismo tiempo contempla el efecto correspondiente y analiza las ventajas y los inconvenientes.

Procede en este experimento también con mucho cuidado y atención. Asegúrate de que experimentas todas las transformaciones con cuidado y atención y que das marcha atrás cuando surjan señales de problemas ecológicos, como por ejemplo, señales de desorientación.

4. Variación de la forma

A continuación, puedes variar la forma de tu línea temporal y experimentar con una forma recta, arqueada o en forma de «V». También puedes experimentar con toda la línea temporal de alguna otra persona.

Por favor, observa los efectos correspondientes y analiza las ventajas y los inconvenientes.

5. Variación del tipo de línea

Si lo deseas, también puedes experimentar lo que cambia, cuando transformas un tipo de línea *In-Timeline* en uno *Through-Timeline* o al revés.

Ten mucho cuidado y presta mucha atención también en este experimento. Asegúrate de que experimentas la transformación con cuidado y atención y que das marcha atrás cuando surjan señales de problemas ecológicos, por ejemplo, señales de desorientación.

5. Trabajar con submodalidades y formas de *Línea temporales*

Al comienzo del capítulo indiqué que el trabajo con la línea temporal no es nuevo en la PNL. La línea temporal sólo es un elemento de ayuda para buscar experiencias restrictivas del pasado, descubrir recursos y anclar el resultado de un proceso de transformación en el futuro. En el trabajo con la *Línea temporal* para transformar experiencias restrictivas, se recurre a los mismos métodos que en la PNL y que ésta conoce desde hace ya mucho tiempo: *cambio de la historia personal*, la técnica de las fobias o cualquier otro procedimiento. Además James y Woodsmall han desarrollado procedimientos especiales para transformar la propia línea temporal, antes de dar comienzo al trabajo con las experiencias. Un trabajo tal

es conveniente cuando las experiencias restrictivas son de difícil acceso o cuando un problema sólo se puede transformar, mediante la transformación de la forma de la línea temporal.

a. Experiencias de difícil acceso

Trabajar con la línea temporal interna hace posible descubrir rápidamente experiencias de difícil acceso. Estas experiencias con frecuencia se corresponden con «huecos» en la línea temporal o muestran diferentes grados de luminosidad. James y Woodsmall afirman que en la *Línea temporal* suele haber huecos, agujeros o lugares oscuros allá donde hay un trauma.[13]

Si usted contempla su línea temporal, el decurso continuo de pasado, presente y futuro, puede fijarse en si existe la misma luminosidad a lo largo de toda ella. Si descubre una parte oscura, la puede hacer más luminosa. Si esto le resulta difícil, extraiga algún acontecimiento que no sea importante para usted, y experimente con él. Primero hágalo más oscuro y cuando lo haya conseguido, hágalo más claro y cada vez más claro. Cuando lo haya hecho, puede, exactamente de la misma manera, reforzar la luminosidad de cualquier acontecimiento del pasado que esté oscuro.

Dar luminosidad a las partes oscuras de la línea temporal - Ejercicio

(Según James y Woodsmall)

1. Comprobar la luminosidad de la línea temporal

Quisiera pedirte que contemplaras el decurso continuo de pasado, presente y futuro y que te fijaras en si la luminosidad es siempre la misma.

2. Dar luminosidad a las partes oscuras
Cuando descubras una parte oscura, dale luminosidad. Si esto te resulta difícil, extrae cualquier acontecimiento que no sea importante para ti, y oscurécelo. Cuando lo hayas conseguido, puedes, exactamente de la misma manera, reforzar la luminosidad de cualquier acontecimiento del pasado que esté oscuro.

b. Trabajo con submodalidades de la línea temporal en casos de traumas.

Si al buscar experiencias restrictivas, sospecha de la existencia de un trauma, proceda con un especial cuidado. Siempre que la *Línea temporal* presente lugares oscuros o «huecos», se puede sospechar de la existencia de experiencias traumáticas. Si es éste el caso, decida primero si desea trabajar con este trauma o, si se trata de uno de sus clientes, deje que sea él el que decida si desea hacerlo.

Si ha decidido hacerlo, imagínese que flota sobre su línea temporal, y contemple la completa sucesión de pasado, presente y futuro debajo de usted.

Después observe en el pasado dónde exactamente percibe las experiencias no deseadas. Saque este recuerdo de la línea temporal y contémplelo como una imagen o como una película.

Si esto no funciona, analice la luminosidad de la línea temporal en el lugar que ocupa el recuerdo. Si comprueba que dicho lugar está oscuro, decida si quiere continuar trabajando con él.

Si está dispuesto a ello, dé luminosidad al lugar que ocupa el recuerdo en la *Línea temporal.* Si no consigue hacerlo, busque un recuerdo que carezca de importancia en su línea temporal. Sáquelo y proporciónele luminosidad.

Extraiga ahora el recuerdo oscuro de su línea temporal y dele luminosidad, tal como lo ha hecho con el recuerdo que carecía de importancia.

Cuando haya logrado hacer accesible el recuerdo de esta manera, realice un proceso de transformación. Para ello puede elegir la técnica de las fobias, un *cambio de la historia personal* o cualquier otro procedimiento adecuado. Termine el proceso de transformación con un *Future-Pace* (situarse en el futuro).

Trabajo con submodalidades de la línea temporal en caso de traumas. Ejercicio
(Según James y Woodsmall)

1. Flotar sobre la línea temporal
Imagínate que flotas sobre tu línea temporal y observa la completa sucesión de pasado, presente y futuro debajo de ti.

2. Encontrar un recuerdo
Mira ahora a tu pasado y elige un recuerdo no deseado de él.

3. Visualizar un recuerdo
Extrae este recuerdo de la línea temporal y contémplalo como una imagen o como una película.

Si esto no funciona:
4. Comprobar la luminosidad de la línea temporal en el lugar que ocupaba el recuerdo
Comprueba, por favor, la luminosidad de la línea temporal en el lugar que ocupaba el recuerdo.

Si hay partes oscuras:

5. Tomar una decisión

Tu línea temporal, por tanto, muestra un lugar más oscuro que el resto. Eso significa que existe una experiencia difícil o incluso traumática. Por favor, piensa si deseas hacer accesible esta experiencia y si quieres trabajar con ella.

Si se desea trabajar con ella:

6. Dar luminosidad al recuerdo

Ahora, por favor, da luminosidad a tu línea temporal justo en el lugar que ocupaba el recuerdo.

Si esto no funciona:

7. Sacar un recuerdo no importante de la línea temporal y darle luminosidad

Si no consigues hacer esto, busca un recuerdo que carezca de importancia en tu línea temporal. Sácalo y procede a hacerlo luminoso.

8. Extraer el recuerdo oscuro y darle luminosidad igual que se hizo con el que no era importante

Extrae ahora el recuerdo oscuro de tu línea temporal y dale luminosidad, tal como lo has hecho con el recuerdo que carecía de importancia.

9. Transformar el recuerdo

a. Según la técnica de las fobias en tanto en cuanto funcione, es decir, sea adecuada como técnica.

b. Según el *cambio de la historia personal* siempre que sea adecuada.

10. *Situarse en el futuro*

c. Transformación del tipo de Línea temporal en caso de un «pasado negativo»

Si al trabajar con la *Línea temporal* descubre que ha vivido una serie de experiencias negativas, que están en su campo visual, y que éstas tienen consecuencias perjudiciales para su vida presente, puede decidirse a transformar el tipo de su *Línea temporal*[14], de tal manera que deje de tener constantemente a la vista dichas experiencias negativas. Lo importante al hacer una transformación del tipo de *Línea temporal* como ésta, es ante todo garantizar las experiencias de aprendizaje de tales recuerdos. Para garantizar estas experiencias de aprendizaje, James y Woodsmall proponen separarlas de las experiencias negativas y depositarlas en un lugar especial, donde quedan a disposición del afectado.[15]

Para ello proceda de la siguiente manera. Imagínese otra vez que flota sobre su línea temporal, y observe la completa sucesión de pasado, presente y futuro. A continuación, compruebe si en su línea temporal hay recuerdos indeseados y piense si es conveniente hacer desaparecer estos recuerdos de su campo visual.

Si se ha decidido a sacar estos recuerdos del campo visual a través de un desplazamiento de su línea temporal, primero sea consciente de lo que ha aprendido de estas experiencias pasadas y tenga presente que es importante aprender del pasado. Después pídale a su parte inconsciente que tiene la competencia de aprender del pasado, que conserve lo aprendido de tal forma que usted lo tenga siempre que lo necesite a su disposición. Esta parte debe conservarla en el lugar especial que tiene reservado para todas las experiencias de aprendizaje.

A continuación, desplace la línea de su *Línea temporal*, en la que ha almacenado las experiencias pasadas, de tal manera que quede detrás de usted. Después regrese al Ahora.

Para transferir el efecto de este procedimiento al futuro, piense en una situación de su futuro que sea del mismo tipo que las situaciones con las que ha tenido dificultades en el pasado. Entre en esta situación y contemple con cuidado cómo se desarrollan las cosas en ella.

Transformación del tipo de *Línea temporal* en caso de un «pasado negativo» - Ejercicio
Según James y Woodsmall

1. Flotar por encima de la *Línea temporal*
Imagínate que flotas sobre tu línea temporal, y contempla la completa sucesión de pasado, presente y futuro debajo de ti.

2. Descubrir recuerdos indeseados y decidir sobre ellos
Comprueba la existencia de recuerdos indeseados en tu línea temporal y decide si es consciente dejar de tener estos recuerdos en el campo visual.

3. Conservar lo aprendido
Ahora mira tu pasado. Sabes que has vivido muchas experiencias negativas. Pero también sabes que has aprendido de ellas, y que es importante aprender del pasado. Antes pues de desplazar estos recuerdos, de tal manera que dejes de tenerlos permanentemente en el campo visual, quisiera pedirte que conservaras lo aprendido, de tal forma que siempre lo tengas a tu disposición cuando lo necesites. Lo puedes guardar en el lugar especial que tienes reservado para las experiencias de aprendizaje.

4. Transformación del ángulo de la *Línea temporal*, de tal forma que el pasado quede detrás de la persona
Y ahora quisiera pedirte que desplazaras la línea de tu *Línea temporal*, en la que has almacenado las experiencias pasadas, de tal forma que quede detrás de ti.

5. Vuelta

Después, por favor, vuelve al Ahora. Déjate caer en el Ahora y abre los ojos.

6. *Situarse en el futuro*

Por favor, piensa ahora en una situación de tu futuro que sea del mismo tipo que la que te causó dificultades en el pasado. Entra en esta situación y contempla con atención cómo se desarrollan las cosas en ella.





TRABAJO CON LA LÍNEA TEMPORAL Y EL PASADO

No hace falta explicar aquí las razones que sustentan que un trabajo sistemático con el pasado es totalmente conveniente y apropiado. Al trabajar con la PNL tomamos (casi) todos los recursos del pasado. A lo largo de nuestra vida hemos vivido experiencias, acumulado conocimientos, adquirido capacidades, desarrollado convicciones, creado nuestro sistema de valores y formado nuestra identidad. Pero también nuestras experiencias restrictivas se sitúan en el pasado. Y son éstas precisamente las que, con frecuencia, han hecho que en determinadas situaciones no dispongamos de las capacidades adecuadas, creamos credos negativos, clasifiquemos –en relación a nuestros objetivos– ciertos valores demasiado alto o demasiado bajo, o formemos una identidad que pone límites al posterior desarrollo personal. El significado de las experiencias del pasado se suele valorar mucho en la mayor parte de las teorías psicológicas y el trabajo en dichas experiencias es el método que utilizan casi todas las formas de terapia. El psicoanalista Sigmund Freud es un importante ejemplo de esto.

Por el contrario, en su fase inicial, la PNL mantuvo el principio de no trabajar con las causas que originaban un problema, aunque después este principio se abandonó. Yo creo que la experiencia práctica con el proceso de transformación de la PNL fue la que llevó a esta evolución. Trabajar con la estructura actual de un problema frecuentemente lleva a resultados rápidos y permanentes. Y ante tales resultados del proceso de transformación, se puede justificar que se descuide el origen de un problema. Según la PNL, el estado de un problema o la manera de actuar ante un problema es resultado de estrategias o programas que se aprendieron en el pasado, que se instalan de la misma forma en el presente y conducen a problemas. Si transformo acertadamente las estrategias o los programas tal como existen actualmente, sencillamente ya no queda nada por hacer en el pasado del afectado.

Sólo cuando los esfuerzos por transformar las causas de un problema actual, no conducen al objetivo, habrá que pensar que de las experiencias anteriores se desprende un efecto que sabotea el vencimiento de dicho problema actual. Al utilizar la técnica del *cambio de la historia personal* como cadena, se puede contemplar a menudo que, para la situación actual de los recursos hallados, con frecuencia basta con transformar las experiencias restrictivas de fechas anteriores, pero no la experiencia originaria. Esto es especialmente así cuando detrás de las experiencias restrictivas del presente y del pasado más inmediato hay experiencias muy determinantes de la infancia o la juventud. A mi modo de ver, es adecuado aprender de esta experiencia práctica, incluso aunque posteriormente se tenga que admitir con pesar que, como defensor de la PNL se ha dependido demasiado de un «principio».

Pero el trabajo con la línea temporal no supone sólo trabajar de forma sistemática con experiencias restrictivas, sino también profundizar y ampliar los recursos. Tales procedimientos, que refuerzan los recursos personales, son los que para empezar desearía presentar.

1. Reunir recursos[16]

Si usted desea tener a su disposición sus recursos mejor y de forma más intensa, puede hacer el siguiente ejercicio. Empiece por elegir un estado que le gustaría experimentar con una mayor intensidad y del que pudiera disponer mejor, como por ejemplo, un estado de alegría, fuerza o seguridad. A continuación, determine un color que represente ese estado, o un símbolo que para usted exprese ese estado.

Sitúese después sobre su línea temporal y flote en dirección al pasado. Al tiempo imagínese que desde arriba reconoce los lugares, que con el color o el símbolo elegido mandan señales. Cuando haya encontrado un lugar así, descienda y entre en el acontecimiento que ocupa este lugar y tome de él todo lo que considere de valor. Ponga a su alcance todo lo que se puede percibir de manera específicamente sensorial, y tenga presente también las submodalidades correspondientes de cada experiencia. Repita este procedimiento con todas las situaciones del pasado que encuentre.

A continuación, salga de su pasado y pasando por el Ahora flote sobre su futuro. Aquí puede reconocer de nuevo los lugares que, con el color o el símbolo elegidos, mandan señales. Ponga a su alcance estos lugares de su futuro tal como lo hizo con los del pasado, y después regrese al presente con sus tesoros. Antes de volver a salir, sea consciente del provecho que sacará de este viaje.

Reunir recursos - Ejercicio

Según Bernd Isert

1. Elegir un estado rico en recursos

Elige un estado que te gustaría experimentar con una mayor intensidad y del que pudieras disponer mejor, como por ejemplo, un estado de alegría, fuerza o seguridad. Determina

un color que represente ese estado, o un símbolo que exprese ese estado para ti.

2. Flotar sobre la línea temporal
Ahora imagínate tu línea temporal y empieza a elevarte sobre ella y a flotar.

3. Flotar en el pasado
Imagínate que desde arriba sobre tu línea temporal, reconoces los lugares que, con el color o el símbolo elegido por ti, mandan señales. Cuando hayas encontrado un lugar como éste, desciende y entra en el acontecimiento que ocupa dicho lugar y toma todo lo que para ti sea de valor. Pon a tu alcance lo que ves, lo que oyes y lo que sientes y ten presente también las correspondientes submodalidades de tu experiencia. Repite esto con todas las situaciones del pasado que encuentres.

4. Flotar en el futuro
Imagínate que regresas de tu pasado y, pasando por el Ahora, flotas sobre tu futuro. Desde arriba sobre tu línea temporal puedes reconocer nuevamente los lugares que, con el color o el símbolo elegido, mandan señales. Cuando hayas encontrado un lugar así en tu futuro, desciende flotando en el acontecimiento que ocupa dicho lugar y toma todo lo que para ti sea de valor. Pon a tu alcance lo que ves, lo que oyes y lo que sientes, y ten presente también las submodalidades correspondientes de tu experiencia. Repite esto con todas las situaciones del futuro que encuentres.

5. De vuelta al presente y salida
Después regresa al presente y tráete tus tesoros. Antes de salir, sé consciente del provecho que sacarás de este viaje.

2. Vida paralela

Al reunir los recursos, no tiene que limitarse sólo a su propia vida. También puede utilizar sus imaginaciones de la vida de otras personas interesantes o importantes para usted, para enriquecer sus propios recursos. Bernd Isert tiene un ejercicio en el que se pueden intensificar y enriquecer los recursos de este modo, y al que llama *Vida paralela*.

Si desea realizar este ejercicio, escriba entre cinco y quince periodos importantes de su vida, infancia, juventud, etapa de estudios, etc. en pequeñas notas y colóquelos en su orden correspondiente en la sala o recinto en el que usted se encuentre.

A continuación, imagínese la vida de una persona interesante o importante para usted. Puede ser una figura histórica, un personaje de una novela, o una persona totalmente inventada. Divida también la vida de estas personas en los periodos importantes de su vida, escríbalos en una nota y colóquelos de forma paralela a las notas correspondientes a usted.

En el siguiente paso, examine otra vez los periodos importantes de su vida. Empiece por la más temprana infancia y vaya periodo a periodo hasta el presente, y quédese en cada nota tanto tiempo como necesite hasta que tenga presente con intensidad la cualidad del tiempo vital.

Proceda de la misma manera con la línea vital de la persona que haya elegido.

Si en el siguiente paso reúne los recursos, muévase, empezando otra vez por la más temprana infancia, con una pierna a través de las estaciones de su vida, y con la otra a través de la vida de la persona por usted elegida. En cada estación tome para sí lo más valioso de cada periodo vital de ambas vidas. Si en algún lugar de una de las líneas vitales descubre algún déficit, compruebe si en realidad los recursos necesarios no se encuentran en el otro lado e intégrelos, haciéndolos pasar por el puente que constituyen sus piernas, es

decir, ascendiendo por una hasta bajar por la otra. Repita este proceso hasta que usted se encuentre satisfecho.

Termine el ejercicio, comprobando cómo los recursos reunidos pueden ayudarle en su futuro.

Vida paralela - Ejercicio
Según Bernd Isert

1. Desplegar la *Línea temporal* personal con estaciones vitales

Escribe entre cinco y quince periodos importantes de tu vida en notas y colócalas en su orden correspondiente en la sala o el recinto en el que te encuentres. Estos periodos importantes pueden ser: infancia temprana, jardín de infancia, colegio, primer amor, formación profesional, estudios universitarios, pareja, la propia familia o desarrollo profesional.

2. Desplegar la línea temporal de otro con estaciones vitales

Ahora imagínate la vida de una persona real o ficticia, que a ti te parezca interesante. Esta persona puede ser Mozart, Winnetau, Luis XV, Rockefeller o alguien inventado por ti. Divide la vida de estas personas importantes también en periodos y escríbelos en notas; colócalas de forma paralela a tus propias notas.

3. Analizar la línea temporal propia

Revive ahora los periodos importantes de tu vida, empezando por la infancia más temprana, yendo de nota en nota en dirección al presente, y quedándote en cada nota tanto tiempo como sea necesario hasta que tengas presente con intensidad la cualidad del tiempo vital. Al mismo tiempo pon

a tu alcance lo que en cada momento fue lo más bello y más valioso para ti y para tu vida posterior. Y quizá también lo que en dicho momento deseabas con mayor fuerza.

4. Analizar la línea temporal de la otra persona
Haz ahora lo mismo con la vida de la persona que has elegido. Experimenta cada periodo de su trayectoria vital, y pon a tu alcance lo que es bello y valioso de estos periodos vitales.

5. Reunir recursos
Muévete ahora, empezando de nuevo por la infancia más temprana, con una pierna a través de las estaciones de tu vida y con la otra a través de las estaciones de la vida de la persona elegida por ti. Toma en cada estación lo que para ti sea más valioso de cada periodo vital de ambas vidas. Si en algún lugar de una línea temporal descubres un déficit, entonces comprueba si los recursos necesarios no se encuentran quizá en el otro lado; haz que estos recursos pasen de un lado al otro por el puente que forman tus piernas. Repite este proceso hasta que te sientas satisfecho.

6. *Situarse en el futuro*
Cuando hayas vuelto al presente, lanza la vista atrás a tu vida real y a la de la otra persona, y comprueba qué de lo que has vivido te puede ayudar en el futuro.

3. Renovar decisiones

También se puede proyectar un camino vital paralelo, adjuntando los recursos de una importante y precedente situación vital a un desarrollo posterior, y creando con este enriquecimiento un nuevo

camino vital. De esta manera es posible trabajar las experiencias restrictivas y renovar una decisión perjudicial. En el siguiente ejercicio se practica con una decisión que, desde el criterio actual, no aparece como óptima en cuanto a su eficacia para el posterior desarrollo vital.

Si usted decide trabajar una decisión anterior como ésta, retroceda a lo largo de su línea temporal hasta el punto de la decisión. En este punto reviva lo que entonces le hizo tomar tal decisión. Al mismo tiempo tenga muy claro que en esa situación usted tomó la mejor decisión que tenía a su alcance.

Cuando lo haya hecho, salga de su línea temporal, situándose junto a este punto en una posición disociada, y averigüe lo que habría necesitado su yo más joven en esta fase de la vida, pero que no tenía a su disposición, para quizá poder tomar una decisión adecuada. Quizá podría tratarse de la capacidad de ver relaciones más amplias o de tener otras alternativas. Compruebe también si su yo más joven habría necesitado alguna ayuda o algún apoyo de otras personas.

A continuación averigüe de qué recursos dispone usted como persona adulta. Tenga a su disposición estos recursos, comprobando primero en qué punto de su línea temporal se halla una situación en la que usted dispusiera totalmente de estos recursos. Señale estos recursos con colores o símbolos.

En el siguiente paso, entre en el correspondiente lugar rico en recursos de su línea temporal y haga presentes dichos recursos y transfiéraselos después a su yo más joven en la correspondiente situación anterior a la toma de la decisión.

Después experimente otra vez desde la posición del yo más joven, si usted tomaría una decisión distinta con estos recursos. Si tomara una decisión distinta, póngala a prueba, y desde ahí cree un camino vital paralelo, en el que disponga de las posibilidades que no han sido utilizadas hasta el momento.

Cuando de esta manera tenga dos caminos, trasládese al tiempo anterior a la bifurcación y muévase con una pierna por su línea

temporal original y con la otra por su nuevo camino vital. Tome de cada uno de estos caminos lo que tiene de bueno, y traspase de un lado a otro lo que ha faltado en cada uno.

Cuando llegue al presente, sea consciente de las posibilidades de elección que tiene ahora y cómo va a permitir que le ayuden los nuevos recursos en el futuro.

Renovar decisiones - Ejercicio
Según Bernd Isert

1. Encontrar la decisión precedente
Piensa en una decisión que tomaras en algún momento de tu vida, de la que, sin embargo, hoy ya no estés muy seguro si fue adecuada o ventajosa.

2. Retroceder al punto anterior a la decisión
Muévete a lo largo de tu línea temporal, retrocediendo hasta el punto anterior a la toma de esa decisión. Revive lo que entonces te movió a tomar dicha decisión. Ten claro que en esa situación tomaste la mejor decisión de la que disponías.

3. Disociar y buscar recursos
Colócate junto a este punto de tu línea temporal y averigua lo que tu yo más joven hubiera necesitado en esta fase de la vida, pero que no tenía a su disposición entonces, para quizá tomar una decisión adecuada. Podría tratarse de la capacidad de ver relaciones más amplias o de tener otras alternativas. Comprueba también si tu yo más joven habría necesitado alguna ayuda de otras personas.

4. Encontrar recursos
Averigua ahora de qué recursos dispones como persona adulta.

5. Hacer disponibles los recursos

Pon a tu disposición estos recursos, mirando primero en qué lugar de tu línea temporal se encuentra una situación en la que tú dispongas de estos recursos plenamente. Señálala con un color o un símbolo.

6. Transferir recursos

Trasládate ahora al lugar correspondiente de tu línea temporal y hazte presentes tus recursos, y transfiérelos al yo más joven en la situación correspondiente.

7. Imaginar un camino vital paralelo

Revive ahora, desde la posición del yo más joven, si tú con estos recursos tomarías otra decisión. Si tomaras otra decisión, sométela a prueba y crea desde aquí un camino vital paralelo, en el que tengas a tu disposición las posibilidades no utilizadas hasta ahora.

8. Integrar

Si ahora tienes dos caminos, dirígete al momento anterior a la bifurcación y muévete con una pierna por la línea temporal original y con la otra por el camino vital nuevo. Toma de cada camino lo que tiene de bueno, y transporta de un lado al otro lo que haya faltado en cada uno.

9. *Situarse en el futuro*

Llegado al futuro, sé consciente de qué posibilidades de elección tienes hoy y cómo puedes permitir que los nuevos recursos te ayuden en el futuro.

4. Transformar sensaciones con la línea temporal

Ya he dicho antes que el trabajo con la línea temporal funciona igual que cualquier otro trabajo de la PNL que no utilice esta técnica. Más adelante presentaré un ejemplo de cómo en el trabajo con procedimientos comunes de la PNL también hay que considerar la línea temporal.

Pero a continuación quisiera mostrar que también existe un proceso de transformación muy específico de las sensaciones con la línea temporal, que se diferencia del procedimiento común. Este trabajo especial con las sensaciones en la línea temporal consiste en relacionar determinadas sensaciones con el tiempo. Así la gente sólo tendrá sensación de culpabilidad o de vergüenza en las situaciones en las que ha ocurrido algo que tenga como consecuencia dicha sensación. Por otro lado, las personas tienen miedo y temor ante un acontecimiento que va a pasar, no ante algo que ya ha sucedido y que se ha superado acertadamente. Se puede aprovechar este hecho, referido a la situación crítica, anclando la correspondiente sensación antes o después de la situación. Este procedimiento fue desarrollado por James y Woodsmall. La experiencia ha demostrado que no siempre funciona. Pero, no obstante, por ejemplo, antes de un *cambio de la historia personal* en la línea temporal, conviene probar si una experiencia que ha dado lugar a miedo o vergüenza no se puede trabajar con un método tan sencillo como éste.

Transformar una sensación de culpabilidad

Si desea probar este procedimiento, busque por favor un acontecimiento de su vida en el que se haya sentido culpable. Elija algo que le haya causado remordimientos de conciencia.

Cuando haya encontrado tal acontecimiento, flote sobre su línea temporal y retroceda al momento anterior a dicho acontecimiento, hasta el minuto anterior a que se produjera ese remordimiento de conciencia.

Cuando esté allí, un minuto antes del acontecimiento que le hace sentirse culpable, reflexione sobre estas preguntas: «¿Y dónde está ahora la mala conciencia? ¿Está ante usted o ha desaparecido?».

En caso de que la mala conciencia siga existiendo, realice un *reencuadre*. Reconozca el deseo de la parte correspondiente de su personalidad de perseguir para usted a lo largo de todos estos años determinadas intenciones positivas. Pregúntele si estaría dispuesta a descubrir nuevos caminos para la consecución de las mismas intenciones, a manejar mejor y de forma más sencilla en el futuro estas intenciones positivas, y a aprender cómo puede usted construir su vida y al tiempo ir siendo cada vez mejor. Pregunte si estaría dispuesta a ayudarle a perder esta sensación de culpabilidad, mientras ella puede conservar todo lo aprendido.

Cuando en este *reencuadre* se consiga el compromiso, recorra con la vista, partiendo del punto de un minuto antes de la experiencia que causa la culpabilidad, de nuevo la línea temporal hasta el presente y pregúntese otra vez: «Ahora, ¿dónde está esa mala conciencia?» Si la mala conciencia ha desaparecido, regrese al Ahora.

Puede usar el mismo procedimiento para vencer una sensación de vergüenza. Si desea probar este proceso para este último caso, busque un acontecimiento de su vida en el que se haya sentido avergonzado. A continuación, proceda como se ha descrito más arriba.

Transformar una sensación de culpabilidad - Ejercicio

(Según James y Woodsmall)[17]

1. Buscar un acontecimiento de culpabilidad

Por favor, busca un acontecimiento de tu vida en el que te hayas sentido culpable. Toma algo que te haya producido remordimientos de conciencia.

2. Retroceder en la línea temporal hasta poco antes del acontecimiento

Cuando hayas encontrado el acontecimiento del que te sientes culpable, te pido que flotes sobre tu línea temporal. Retrocede al momento justo del minuto anterior al acontecimiento que te produce tal remordimiento de conciencia.

3. Desde antes del acontecimiento contemplar el acontecimiento

Cuando estés allí, un minuto antes del acontecimiento que hace que te sientas culpable, reflexiona sobre estas preguntas: «¿Y dónde está ahora la mala conciencia? ¿Está ante ti o ha desaparecido?»

3a. *Reencuadre* en caso de que perdure la mala conciencia

Ahora quiero pedirte que reconozcas el deseo de la parte de tu personalidad de perseguir durante todos estos años determinadas intenciones positivas para ti. Pregúntale si estaría dispuesta a descubrir nuevos caminos para la consecución de las mismas intenciones, a manejar mejor y de forma más sencilla en el futuro estas intenciones positivas, y a aprender cómo puedes construir tu vida y al tiempo ir siendo cada vez mejor. Pregunta si estaría dispuesta a ayudarte a perder esta sensación de culpabilidad, mientras ella puede conservar todo lo aprendido.

4. En caso de compromiso

Ahora, por favor, recorre con la vista de nuevo la línea temporal hasta el Ahora. Y pregúntate de nuevo: «Ahora, ¿dónde está la mala conciencia?»

5. Regreso

Ahora, por favor, regresa al presente. Sumérgete en el Ahora y abre los ojos.

5. Procedimientos tipo de la PNL en la *Línea temporal*

Usted conoce el procedimiento tipo de la PNL llamado *cambio de la historia personal*. Sabe que con él descubre una experiencia restrictiva de su pasado más remoto, que busca, hace presente y ancla el recurso adecuado, y que con este recurso transforma su experiencia restrictiva. Esto mismo es lo que hace cuando trabaja con la línea temporal. Sin embargo, en este caso se dará cuenta de que le es mucho más fácil recorrer con intensidad los distintos pasos del *cambio de la historia personal* y mantenerlos separados con cuidado. Esto se consigue al anclar todos los estados a una determinada posición dentro del lugar en el que se encuentra. En una posición dentro de la línea temporal, usted lo que hace es experimentar con intensidad. Esto es especialmente importante para la revivificación de los recursos. En las posiciones junto a la línea temporal, usted está disociado. Esto le ayuda a situarse claramente a distancia en las experiencias negativas. Quisiera mostrarle este trabajo con la línea temporal desplegada en el suelo con dos ejemplos. Usted puede utilizar la línea temporal siempre que, en un trabajo con PNL, estime importante sacar provecho de estas ventajas. Si está trabajando con clientes, por favor no descuide la *sintonía*. A algunos clientes les parece muy extraño eso de dedicarse a pasear por la sala o el recinto en el que se hallan. La experiencia ha demostrado que en la mayor parte de los casos, el hecho de que el cliente acepte un procedimiento tan inusual depende de la propia actitud del terapeuta-asesor.

a. Cambio de la historia personal *en la línea temporal*

Si desea practicar un *cambio de la historia personal* en la línea temporal, empiece por buscar un lugar que para usted señale el presente. Partiendo de aquí, y de acuerdo con su representación temporal interna, determine hacia dónde se extiende su pasado y hacia dónde su futuro.

Retroceda con la mirada hacia el pasado y recuerde un acontecimiento desagradable. Diríjase al lugar de este acontecimiento desagradable, sitúese en una posición junto a su línea temporal y contemple este acontecimiento como si fuera una película.

Permanezca en esta posición y pregúntese qué recurso necesita su yo más joven para poder transformar este acontecimiento de tal manera que quede contento con él.

Siga en esta posición y busque en su línea temporal un acontecimiento en el que tuviera a su disposición este recurso. Entre ahora en dicho acontecimiento y tenga presente lo que se siente al poder disponer de este recurso.

En el siguiente paso transforme el acontecimiento desagradable primero desde una posición disociada. Tome pues su recurso, diríjase otra vez al lugar situado junto a la línea temporal en el punto del acontecimiento desagradable y entregue a su yo más joven el recurso en cuestión. A continuación observe la película y contemple cómo su yo más joven, ya en posesión del recurso, está en condiciones de actuar de otra manera.

Después experimente este acontecimiento ya transformado de forma asociada. Entre nuevamente dentro de la línea temporal en el acontecimiento, colóquese detrás de los ojos del yo más joven y experimente cómo se siente al disponer de este recurso y al poder actuar de forma distinta.

Vuelva al presente para poner a prueba el acontecimiento y contemple el pasado desde el Ahora, prestando atención a las transformaciones. Quizá también se dé cuenta de que otros acontecimientos, que se sitúan más adelante o más atrás en la línea temporal, también se han transformado o incluso desaparecido.

Para anclar el acontecimiento en el futuro, piense en una situación de su futuro que sea similar al acontecimiento desagradable. Entre en esta situación dentro de su línea temporal y contemple con atención cómo se desarrollan las cosas en ella. Después regrese al Ahora y salga de la línea temporal.

***Cambio de la historia personal* en la línea temporal**

1. Desplegar la línea temporal en el suelo

Busca un lugar dentro de esta sala que para ti señale el presente. Partiendo de aquí, y de acuerdo con tu representación temporal interna, determina hacia dónde se extiende tu pasado y hacia dónde tu futuro.

2. Descubrir una experiencia desagradable y contemplarla de forma disociada

Retrocede con la mirada hacia el pasado y recuerda un acontecimiento desagradable. Dirígete al lugar de este acontecimiento desagradable, sitúate en una posición junto a tu línea temporal y contempla este acontecimiento como si fuera una película.

3. Buscar un recurso

Permanece en esta posición y pregúntate qué recurso necesita tu yo más joven para transformar el acontecimiento de tal manera que estés contento con él.

4. Hacer presente el recurso

Sigue en esta posición y busca en tu línea temporal un acontecimiento en el que tuvieras a tu disposición este recurso. Entra ahora en dicho acontecimiento y ten presente lo que se siente al poder disponer de este recurso.

5. Transformación del acontecimiento desagradable de forma disociada

Toma ahora tu recurso, dirígete otra vez al lugar situado junto a la línea temporal, en el punto del acontecimiento desagradable y entrega a tu yo más joven el recurso en cuestión. A continuación observa la película y contempla cómo tu yo más joven, ya en posesión del recurso, está en condiciones de actuar de otra manera.

6. Transformación del acontecimiento desagradable de forma asociada

Entra nuevamente dentro de la línea temporal en el acontecimiento, colócate detrás de los ojos del yo más joven y experimenta cómo se siente al disponer de este recurso y al poder actuar de forma distinta.

7. Comprobación

Vuelve ahora al presente y contempla el pasado desde el Ahora, prestando atención a las transformaciones. Quizá también te des cuenta de que otros acontecimientos, que se sitúan más adelante o más atrás en la línea temporal, también se han transformado o incluso desaparecido.

8. *Situarse en el futuro*

Piensa ahora en una situación de tu futuro que sea similar al acontecimiento desagradable. Entra en esta situación dentro de tu línea temporal y contempla con atención cómo se desarrollan las cosas en ella.

9. Regreso

Después regresa al Ahora y sal de la línea temporal.

b. Técnica antifóbica en la línea temporal

Se pueden utilizar todos los procedimientos tipo de la PNL en la línea temporal, desde un *reencuadre* a un trabajo con credos, desde un modelo negociador entre las partes en conflicto a un *Swish*. Sin embargo, el trabajo con la línea temporal es especialmente adecuado para procedimientos en los que se realiza una división «limpia» entre un estado asociado y disociado, como la técnica antifóbica.

La técnica antifóbica en la línea temporal se puede realizar de la siguiente manera. Búsquese nuevamente un lugar que para usted señale el presente, y, partiendo de ahí y de acuerdo con su representación temporal interna, determine la dirección del pasado y del futuro.

Después retroceda con la mirada hacia el pasado y recuerde un acontecimiento en el que se desarrollara una fobia. A continuación, diríjase al lugar de este acontecimiento, sitúese en una posición junto a su línea temporal y contemple este acontecimiento como si fuera una película.

Cuando haya hecho esto, diríjase al pasado siempre junto a su línea temporal y recuerde el momento más reciente en el que haya experimentado un acontecimiento en el que se desarrollara una fobia.

Quédese en esta posición disociada, deje que su recuerdo pase ante usted como una película en blanco y negro y mírelo hasta el final.

Cuando haya llegado al final, podrá dar luz a la última imagen, intensificando la luminosidad u oscurecerla, reduciendo dicha luminosidad.

Pare la película justo en la última imagen visible. Después entre de nuevo en su línea temporal y penetre en esta imagen. Permita ahora que la película vaya hacia atrás en colores, hasta llegar al comienzo del acontecimiento.

Cuando consiga mantener un sentimiento positivo, salga de su línea temporal y regrese al Ahora.

Desde el Ahora mire hacia atrás en dirección al pasado y preste atención a las transformaciones. Quizá se dé cuenta de que otros

acontecimientos, que se sitúan antes o después en su línea temporal, también se han transformado o incluso desaparecido.

Como *Future-Pace* (situarse en el futuro), elija un acontecimiento de su futuro, en el que volverá a hacer su aparición el miedo. Dentro de su línea temporal, entre en este acontecimiento y contemple con atención cómo se desarrollan las cosas.

Técnica antifóbica en la línea temporal - Ejercicio

1. Desplegar una línea temporal en el suelo

Búscate dentro de esta sala un lugar que señale para ti el presente. Determina, partiendo de ahí y de acuerdo con tu representación temporal interna, hacia dónde se extiende el pasado y hacia dónde el futuro.

2. Recordar la experiencia de una fobia de forma disociada

Retrocede con la mirada hacia el pasado y recuerda un acontecimiento en el que se desarrollara una fobia. A continuación, dirígete al lugar de este acontecimiento, sitúate en una posición junto a tu línea temporal y contempla este acontecimiento como si fuera una película.

3. Recordar de forma disociada la primera experiencia de una fobia de este tipo

Dirígete al pasado siempre junto a tu línea temporal y recuerda el momento más reciente en el que hayas experimentado un acontecimiento en el que se desarrollara una fobia.

4. Disociación en blanco y negro

Quédate en esta posición disociada, deja que tu recuerdo pase ante ti como una película en blanco y negro y mírala hasta el final.

5. Aclarar u oscurecer
Cuando hayas llegado al final, podrás dar luz a la última imagen, intensificando la luminosidad, u oscurecerla, reduciendo dicha luminosidad.

6. Reasociación hacia atrás y en colores
Para la película justo en la última imagen visible. Después entra de nuevo en tu línea temporal y en concreto en esta imagen. Permite ahora que la película vaya hacia atrás en colores, hasta llegar al comienzo del acontecimiento.

7. Regreso
Sal de tu línea temporal y regresa al Ahora.

8. Comprobación
Desde el Ahora mira hacia atrás en dirección al pasado y presta atención a las transformaciones. Quizá te des cuenta de que otros acontecimientos, que se sitúan antes o después en tu línea temporal, también se han transformado o incluso desaparecido.

9. *Situarse en el futuro*
Elige ahora un acontecimiento de tu futuro, en el que volverá a hacer su aparición el miedo. Dentro de tu línea temporal entra en este acontecimiento y contempla con atención cómo se desarrollan las cosas.

c. Técnica antitraumática en la línea temporal

En su libro *Mit Herz und Verstand - NPL für alle Fälle* (Con el corazón y el entendimiento - PNL para todos los casos)[18], Connirae y Steve Andreas dedicaron un capítulo a las fobias, los traumas y los

abusos. En este capítulo describen un trabajo de la PNL apropiado para ayudar a las personas que en su pasado sufrieron varias experiencias traumáticas, una buena parte de las cuales fueron anuladas por la memoria. Los autores comienzan este trabajo con Leroy, tratando tres acontecimientos desagradables de su pasado reciente con la técnica antifóbica y después traspasan al inconsciente de esta persona un proceso de transformación de las experiencias traumáticas del pasado remoto, siguiendo el modelo antifóbico. Este procedimiento es especialmente adecuado para una línea temporal.

Si desea desarrollar este procedimiento como terapeuta-asesor con un cliente, empiece por desplegar la línea temporal en el suelo. Permita que A busque un lugar en la sala en la que se encuentra, que para A señale el presente, y partiendo de aquí determinar el transcurso del pasado y el futuro.

A continuación, haga que A mire al pasado y que busque tres acontecimientos desagradables de grado medio. Lleve a A al lugar del acontecimiento más reciente y sitúele en una posición junto a la línea temporal y deje que A contemple la primera imagen de este acontecimiento brevemente, como si fuera en un pequeño televisor en blanco y negro.

Mantenga a A en esta posición y permita que A pase el recuerdo como si fuera una película en blanco y negro. Tiene que mirarla hasta el final y después pararla. Realice este proceso tanto tiempo como sea necesario hasta que A, al contemplar la película, experimente buenas sensaciones.

A continuación, A debe situarse sobre la línea temporal y entrar en la última imagen. A debe después pasar hacia atrás lo sucedido, deprisa y a color, hasta llegar al comienzo del acontecimiento. También en este proceso debe usted cuidar de que A reciba buenas sensaciones. A continuación, A debe situarse junto a la línea temporal de forma disociada, y proceder con el segundo y el tercer acontecimiento igual que con el primero.

Cuando A haya tratado los tres acontecimientos desagradables con la técnica antifóbica, hable con A sobre el hecho de que el inconsciente de A va a recibir ahora una tarea. Tras haber dejado que A se sitúe en la línea temporal en el Ahora, haga que A pida al inconsciente que divida el pasado de A en experiencias agradables y desagradables. El inconsciente de A puede mandar una señal para comunicar cuándo ha acabado con la revisión; así A puede oír o ver alguna cosa o tener una determinada sensación.

Después, A debe pedir al inconsciente que conserve todas las experiencias de aprendizaje que A desee mantener, aunque unidas a nuevas sensaciones. A continuación, se trata de que el inconsciente de A utilice la primera parte de la técnica antifóbica, para permitir que aparezcan todas las experiencias desagradables del pasado disociadas, con menos color, más pequeñas y más alejadas. Antes comuníquele a A que el inconsciente ha experimentado cómo funciona la técnica antifóbica. El inconsciente de A puede utilizar el mismo procedimiento en todas las experiencias desagradables del pasado, haciendo de ellas pequeñas imágenes disociadas, retirándolas el color y alejándolas. A puede darse cuenta de cómo de esta manera, estos recuerdos van adquiriendo otro significado.

Acto seguido, haga que A le pida al inconsciente que coloque en una línea todas las experiencias pasadas en su orden correcto y que señale entre ellas las que son desagradables. Pídale al propio A que permanezca en el Ahora y que le vuelva la espalda al pasado, y que después, muy deprisa, retroceda pasando por todas las experiencias desagradables para deshacerse de ellas completamente.

A está ahora al comienzo de la línea temporal, al principio de la vida mirando al presente. En el siguiente paso se trata de ponerse de nuevo en contacto con las experiencias pasadas agradables. Ordene a A que le pida al inconsciente que permita que aparezcan todas las experiencias pasadas agradables de forma asociada, que las agrande y las represente con colores vivos, de tal manera que A pueda disfrutar y experimentar completamente todas las experiencias

agradables y ricas en recursos que A tuvo en el pasado. Al mismo tiempo, A puede convencerse en el plano consciente de que en los acontecimientos agradables, ahora se trata de películas en color de gran formato, de manera que A pueda sentir sus efectos y también la alegría y la fuerza que de ellos se deriva.

Después A debe pedirle al inconsciente que coloque en una línea todas las experiencias pasadas en su orden correcto y dentro de ellas marque las agradables. Partiendo del comienzo de la vida, A debe avanzar por todas las experiencias agradables y ponerse en contacto con todas las experiencias del camino hacia el presente.

A continuación, A ha de hacerse consciente de que el pasado se ha organizado de una forma nueva y significativa. Permita que A reflexione sobre el hecho de que A puede traerse al presente esta transformación, de tal manera que, cuando suceda algo desagradable, A pueda tener la sensación de pasar por encima y de que no tiene mayor importancia. Y que, cuando suceda algo agradable, A puede experimentarlo y disfrutarlo plenamente.

Después realice un *Future-Pace* (situarse en el futuro). Pídale a A que mire al futuro en la línea temporal y que encuentre una situación crítica. Permita que A entre en esta situación y que perciba atentamente cómo se desarrollan las cosas. Acto seguido saque a A al presente y permita que de nuevo A mire al futuro en la línea temporal y que encuentre una situación agradable. Deje que A entre en esta situación y experimente cómo se desarrollan las cosas en ella.

Termine este procedimiento, ordenando a A que se tome todo el tiempo que necesite para integrar esta transformación. Al tiempo, A debe asegurarse de que esta transformación es totalmente ecológica para A como persona y para las relaciones sociales de A. El inconsciente de A puede realizar rectificaciones en todo momento para conseguir que las transformaciones funcionen aún mejor.

Técnica antitraumática en la línea temporal - Ejercicio
(Según C. y S. Andreas)

1. Desplegar la línea temporal en el suelo
Búscate dentro de esta sala un lugar que señale para ti el presente. Determina, partiendo de aquí y de acuerdo con tu representación temporal interna, hacia dónde se extiende el pasado y hacia dónde el futuro.

2. Recordar la experiencia de una fobia de forma disociada
Mira a tu pasado y recuerda tres acontecimientos desagradables de grado medio. Después dirígete al lugar del acontecimiento más reciente y sitúate en una posición junto a la línea temporal y contempla la primera imagen de este acontecimiento brevemente, como si fuera en un pequeño televisor en blanco y negro.

3. Disociación en blanco y negro
Mantente en esta posición y pasa tu recuerdo como si fuera una película en blanco y negro. Tienes que mirarla hasta el final y después pararla.

4. Reasociación hacia atrás y en color
Sitúate sobre la línea temporal y entra en esta imagen. Pasa hacia atrás lo sucedido, deprisa y en color, hasta llegar al comienzo del acontecimiento.

5. Disociar y transformar el segundo y el tercer acontecimiento
Sal nuevamente de tu línea temporal y procede con el segundo y el tercer acontecimiento igual que con el primero.

6. Revisión del recuerdo

Ahora quisiera pedirle a tu inconsciente que revisara en tu pasado en un plano inconsciente todos los demás acontecimientos de tu vida y que separara las experiencias desagradables de aquellas que fueron neutrales o agradables. Con las desagradables haremos algo concreto. Tu inconsciente puede enviarte una señal para comunicarte que ha terminado la revisión. Puede ser que oigas o veas algo o sencillamente que experimentes alguna sensación.

7. Transformación inconsciente de la experiencia desagradable

a. Mantener lo aprendido

Y ahora estas experiencias pueden transformarse de tal manera que tú seas capaz de conservar todas las experiencias de aprendizaje que desees, únicamente unidas a nuevas sensaciones.

b. Primera parte de la técnica antifóbica con la experiencia desagradable a través del inconsciente

Hace un momento has experimentado lo que sucede cuando trabajamos con la técnica antifóbica. Te has visto a ti mismo a una cierta distancia y podías sentirte bien al contemplar la película, igual que si todo eso le hubiera sucedido a otra persona hace mucho tiempo. Tu inconsciente también lo ha experimentado. Y ahora tu inconsciente puede utilizar el mismo procedimiento para estas experiencias desagradables del pasado. Es bueno que tu inconsciente sepa cómo funciona la técnica antifóbica, porque los procesos tienen lugar mucho más rápido en el plano inconsciente. Y ignoro lo rápido que tu inconsciente transformará en profundidad todas las experiencias pasadas desagradables.

haciendo de ellas pequeñas imágenes disociadas, retirando el color y alejándolas. En el plano inconsciente puedes reconocer cómo estos recuerdos –cuando siguen su orden correcto en el tiempo, de manera que tú puedas verlos de golpe– ya no parecen ser significativos, porque tu inconsciente sabe cómo debe proceder con las cosas desagradables.

c. Partiendo del presente retroceder a través del pasado
Y todavía hay otra cosa que puede hacer tu inconsciente, de tal manera que tú puedas deshacerte por completo de las sensaciones que tenías en esta experiencia. Para realizarlo, tu inconsciente puede colocar en una línea en el orden correcto todas las experiencias pasadas de tu vida, desde su comienzo hasta ahora mismo. Y todas las experiencias desagradables que tú acabas de transformar pueden ser claramente delimitadas, quizá junto a las otras. Y tal vez ahora puedas prestar atención a cómo toda la sucesión de experiencias pasadas pasan a estar detrás de ti. Estás en el presente y si te sientes dispuesto, puedes retroceder muy deprisa pasando por todas las experiencias desagradables que has tenido en tu vida, y deshacerte de ellas por completo.

8. Nueva codificación de las experiencias agradables

a. Asociar las experiencias pasadas agradables
Y ahora quisiera que pidieras a tu inconsciente que se asegurara de que tú puedes experimentar y disfrutar por completo de las experiencias agradables y ricas en recursos que tuviste en tu pasado. Ahora puedes empezar, sea consciente o inconscientemente, a reconocer todas las experiencias pasadas agradables. Y puedes asegurarte de que se presentan como películas en color de gran formato, de tal manera que puedas sentir sus efectos y la alegría y la fuerza que de ellos se derivan.

b. Ordenar el pasado, señalar las experiencias agradables y recorrer el pasado hasta el presente

Para capacitarte aún más para relacionarte con tus experiencias pasadas agradables, tu inconsciente puede ordenar otra vez todas las experiencias pasadas desde el principio de tu vida hasta ahora. Tu inconsciente puede marcar todas las experiencias pasadas agradables, de tal manera que puedas dispensarles una especial atención. Y cuando todas tus experiencias pasadas agradables estén ordenadas en su sucesión, quisiera pedirte que las recorrieras desde el principio de tu línea temporal hacia adelante, para que con todo tu cuerpo te pusieras en contacto con los recursos de cada experiencia, de forma que las sensaciones ricas en recursos te penetren totalmente.

9. Traerse las experiencias de aprendizaje al presente

Acabas de organizar tu pasado de un modo muy significativo. Y puedes traerte al presente esta transformación, de manera que, cuando suceda algo desagradable, experimentes la sensación de que pasas por encima de ello, de que no tiene importancia para ti. Y que, cuando suceda algo agradable, lo puedas experimentar y disfrutar por completo.

10. *Situarse en el futuro*

Y ahora quisiera pedirte que miraras al futuro en tu línea temporal y que encontraras una situación crítica. Entra en esta situación y percibe con atención cómo se desarrollan las cosas en ella. Después regresa al Ahora, mira de nuevo al futuro en tu línea temporal y encuentra una situación agradable. Entra también en esta situación y experimenta cómo se desarrollan las cosas en ella.

11. Chequeo ecológico
Ahora tómate tanto tiempo como necesites para integrar esta transformación y asegurarte al tiempo de que esta transformación es ecológica para ti como persona y para tus relaciones sociales. Tu inconsciente puede realizar rectificaciones en todo momento para conseguir que las transformaciones funcionen aún mejor.

d. Decision-Destroyer *en la línea temporal*

Connirae y Steve Andreas han desarrollado otra forma de superación de los traumas, que es extraordinaria para el trabajo en la línea temporal.[19] Se trata de superar un trauma de la siguiente manera: antes de entrar en la situación traumática, hay que construir una experiencia rica en recursos que permita que la experiencia de la correspondiente situación pueda ser utilizada de otra manera.

Para practicar con este procedimiento, pídale a A que piense en una reacción o en un modo de comportarse, que A desee transformar, y del que A crea que procede una experiencia pasada, fuertemente negativa. Antes de comenzar con este trabajo, realice un chequeo ecológico, ayudando a A a que tenga claro si existen objeciones a transformar dicha experiencia pasada negativa.

A continuación, haga que A busque un lugar que señale como el presente, y partiendo de aquí que determine el pasado y el futuro.

Después pídale a A que mire al pasado y que recuerde la situación traumática. Conduzca a A al lugar de este acontecimiento, situándola en una posición junto a la línea temporal y haciéndola contemplar dicho acontecimiento como si fuera una película. Mantenga a A en esta posición y déjela que perciba este recuerdo como si lo estuviera contemplando en un televisor en blanco y negro desde una gran distancia.

Después pídale a A que piense en un recuerdo, que represente en el presente para A un auténtico recurso positivo, un recuerdo que ejerza una poderosa y positiva influencia en la conducta de A en el presente.

Acto seguido, deje que A observe la línea temporal y averigüe dónde está este recurso positivo. Cuando A haya encontrado dicho lugar en la línea temporal, pídale a A que entre en él y que vuelva a experimentar este recuerdo. Haga que A tenga presente todas las percepciones específicamente sensoriales y que compruebe con atención cómo hace A para que esta experiencia tenga una influencia en ella tan poderosa. A debe prestar atención a cómo lo experimenta: si las imágenes son asociadas o disociadas, cómo es el color, la luminosidad y la nitidez de la imagen y el movimiento y qué posición y distancia toman las imágenes en el campo visual interno. También debe observar los ruidos, su volumen, etc.

Una vez comprobadas las submodalidades de esta poderosa experiencia, pídale a A que salga de la línea temporal y que camine junto a ella. Al mismo tiempo, A tiene que pensar en un recuerdo de algo habitual que no haya influido mucho en la conducta de A. Puede ser lavarse los dientes, ducharse, el desayuno de esa mañana o algo similar. Cuando A haya elegido dicho recuerdo, A deberá entrar nuevamente en el lugar correspondiente a él en la línea temporal y hacerse presente todas las percepciones específicamente sensoriales. A debe prestar atención otra vez a cuáles son las correspondientes submodalidades a los recuerdos de los hechos habituales.

Después pídale a A que compare estos dos recuerdos y que averigüe las diferencias que hacen a uno poderoso y al otro habitual. Ponga por escrito dicha diferencia.

En el siguiente paso se trata de encontrar un recurso referente al contenido. Pregúntele a A qué vivencia habría necesitado tener antes de la situación traumática, que habría ayudado decisivamente a A a vivir dicha situación de otra manera. ¿De qué experiencia

específica habría debido disponer A, para no haber tenido que vivir esta horrible sensación?

Cuando A haya encontrado esta vivencia, hay que transformarla en un recurso. Para ello, lleve a A a un momento de la línea temporal muy anterior al trauma y pídale que construya una experiencia detallada de dicha vivencia. Cuando la haya diseñado en lo que a su contenido se refiere, pídale a A que desde el punto de vista submodal le dé la misma forma que tenía el poderoso recuerdo positivo que A trajo a la memoria antes. A tiene que dar forma a esta nueva experiencia de tal modo que pertenezca a la clase de recuerdos, que permitirán más tarde a A reaccionar ante el trauma con muchos recursos.

Partiendo de esta experiencia construida de forma asociativa, A tiene que avanzar en el tiempo rápidamente por la línea temporal y llevarse los efectos de la experiencia positiva (del recurso). Mientras A hace esto, señálele a A que debe tener en cuenta cómo van transformándose todas las experiencias posteriores y cómo se las valora de forma distinta. A debe atravesar el tiempo deprisa, comprendiendo que una buena parte de todo ello se produce en el plano inconsciente. Cuando A llegue al presente, A debe permanecer en él y reconocer qué transformaciones han tenido lugar como resultado de esta experiencia. Después, pídale a A que salga de la línea temporal.

Para terminar haga un *Future-Pace* (situarse en el futuro), pidiéndole a A que mire hacia el futuro en la línea temporal y que encuentre una situación crítica. A debe entrar en esta situación y percibir con atención cómo se desarrollan las cosas en ella. A continuación, pídale que regrese al Ahora y que contemple el futuro otra vez en la línea temporal para encontrar una situación agradable. A debe entrar también en esta situación y experimentar cómo se desarrollan aquí las cosas.

Decision-Destroyer en la línea temporal, superación de traumas - Ejercicio

(Según C. y S. Andreas)

1. Determinar una reacción o una conducta indeseadas

Piensa en una reacción o en una conducta que desees transformar, de la que creas que proviene una experiencia pasada fuertemente negativa. Ten claro si existen objeciones al hecho de transformar esta experiencia negativa del pasado.

2. Desplegar la línea temporal en el suelo

Búscate ahora un lugar que para ti señale el presente. Determina, partiendo de aquí y de acuerdo con tu representación temporal interna, hacia dónde se extiende el pasado y hacia dónde el futuro.

3. Reconocer la situación traumática

Echa la mirada atrás hacia tu pasado y recuerda una situación traumática. Ve después al lugar de este acontecimiento, sitúate en una posición junto a la línea temporal, y contempla este acontecimiento como si fuera una película. Permanece en esta posición y deja que el recuerdo pase como si tú estuvieras contemplándolo en una televisión en blanco y negro y a gran distancia.

4. Encontrar una experiencia positiva

Ahora quiero pedirte que pienses en un recuerdo que represente un auténtico recurso positivo en el presente. En el momento en que sucedió pudo ser agradable o desagradable para ti, pero de alguna manera has aprendido lo que hizo que este recuerdo tuviera una influencia poderosa y positiva en tu conducta.

5. Hacer presente la experiencia positiva

Ahora contempla tu línea temporal y encuentra en ella dónde está ese recurso positivo. Cuando hayas encontrado dicho lugar en tu línea temporal, quisiera pedirte que entraras en él y que revivieras este recuerdo. Ten presente todas las percepciones específicamente sensoriales y comprueba con total atención cómo logras que esta experiencia ejerza tal influencia poderosa sobre ti. Presta atención a cómo lo vives, si las imágenes son asociadas o disociadas, cómo es el color, la luminosidad y la nitidez de la imagen y el movimiento, y qué posición y distancia toman las imágenes en el campo visual interno. También debes observar los ruidos, su volumen, etc.

6. Encontrar un recuerdo de algo habitual

Ahora te pido que salgas de tu linea temporal y que camines de nuevo junto a ella, y que pienses en un recuerdo de algo habitual, que no haya influido mucho en tu conducta. Puede ser lavarse los dientes, ducharse, el desayuno de esa mañana o algo similar. Cuando hayas elegido dicho recuerdo, entra nuevamente en el lugar correspondiente a él en la línea temporal y hazte presente todas las percepciones específicamente sensoriales, y presta atención a cómo lo vives, si las imágenes son asociadas o disociadas, cómo es el color, la luminosidad y la nitidez de la imagen y el movimiento, y qué posición y distancia toman las imágenes en el campo visual interno. También debes observar los ruidos, su volumen, etc.

7. Comprobar las diferencias submodales

En este paso quiero que compares estos dos recuerdos y que averigües las diferencias que hacen a uno poderoso y al otro habitual. *(Pon por escrito dicha diferencia).*

8. Encontrar los recursos referentes al contenido
Ahora quisiera que dejaras de lado, durante un tiempo muy breve, esta experiencia, mientras yo te hago una pregunta muy importante. ¿Qué vivencia habrías podido tener antes de que sucediera la situación traumática, que te hubiera ayudado muchísimo a experimentar la situación de otra manera? ¿De qué experiencia específica habrías debido disponer, para no haber tenido que vivir esta horrible sensación?

9. Retroceder a un punto anterior al trauma y crear los recursos en las submodalidades de la experiencia positiva
Después, por favor, dirígete a un momento de tu línea temporal muy anterior al trauma y construye una experiencia detallada de dicha vivencia. Mientras lo haces, asegúrate de que la forma que das a esta experiencia es exactamente igual a la forma que tenía el poderoso recuerdo positivo que trajiste antes a tu memoria. Da forma a esta nueva experiencia de tal modo que pertenezca a la clase de recuerdos que te permitirán más tarde reaccionar al trauma con muchos recursos. Tómate todo el tiempo que necesites, y asiente con la cabeza cuando creas haberlo conseguido.

10. Utilizar la nueva experiencia para una transformación poderosa
En este paso quisiera que avanzaras en el tiempo rápidamente por la línea temporal y te llevaras los efectos de la experiencia positiva (del recurso). Mientras haces esto, ten en cuenta cómo van transformándose todas las experiencias posteriores y cómo las valoras de forma distinta. Atraviesa el tiempo deprisa, con la idea de que una buena parte de todo esto se produce en el plano inconsciente. Cuando llegues al presente, permanece en él y reconoce qué transformaciones han tenido lugar como resultado de

esta experiencia. Tómate todo el tiempo que necesites. En cuanto llegues al presente, sal otra vez de la línea temporal.

11. *Situarse en el futuro*
Ahora quisiera pedirte que miraras hacia el futuro en la línea temporal y que encontraras una situación crítica. Entra en esta situación y percibe con atención cómo se desarrollan las cosas en ella. A continuación, regresa al Ahora y contempla el futuro otra vez en la línea temporal para encontrar una situación agradable. Entra también en esta situación y experimenta cómo se desarrollan aquí las cosas.

e. Reimpronta *en la línea temporal*

En 1991 apareció en Alemania el libro *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit* (Identidad, sistemas de creencias y salud).[20] En él, Robert Dilts, Tim Hallborn y Suzi Smith presentaron por primera vez la técnica de la PNL conocida como *reimprinting* (Reimpronta). Con el *Reimprinting* se pueden tratar las experiencias pasadas, de la infancia o la juventud, que han marcado profundamente a una persona, y también los credos restrictivos que se hayan generado, entre ellos también aquellos credos que tienen que ver con problemas de salud.

En esta primera presentación de la *reimpronta,* Dilts ancla la experiencia del callejón sin salida de forma kinestésica y con esta ancla hace retroceder a sus clientes al momento en el que se originó la situación de impresión e identifica los credos restrictivos y los trata. Los pasos a seguir para ello, como el de la disociación y la reasociación, los expone de forma verbal.

En 1993 apareció en el mercado alemán otro libro de Robert Dilts: *Die Veränderung von Glaubenssystemen* (La transformación de los sistemas de creencias).[21] En este libro, Dilts presenta una

reimpronta de nuevo, pero esta vez en una línea temporal desplegada en el suelo.

Esta segunda forma de *reimpronta* representa de hecho un desarrollo posterior, no en el sentido del proceso que el cliente realiza con esta técnica, sino más bien en el sentido de una conducción segura y efectiva de dicho proceso. Gracias al trabajo con la línea temporal en el suelo se pueden anclar con cuidado los estados de recuerdo asociado y disociado y separarlos unos de otros. Sobre todo en el caso de clientes kinestésicos, la *reimpronta* en la línea temporal consigue una duradera intensificación del proceso de transformación.

Si desea realizar una *reimpronta* en la línea temporal con un cliente, empiece por identificar el síntoma específico que está asociado al callejón sin salida. Pueden ser sensaciones, palabras o imágenes. Ayude al cliente a concentrarse en el síntoma y utilice preguntas del metamodelo, para determinar con exactitud el síntoma, y con ello encontrar credos asociados. A continuación, permita que el cliente despliegue la línea temporal en el suelo.

Después pídale al cliente que entre en la línea temporal y se dirija al futuro, y que retroceda despacio hasta que alcance la primera experiencia de la sensación y/o del síntoma, que está asociado con el callejón sin salida. Entretanto, preste atención a las transformaciones fisiológicas.

Ahora haga que el cliente permanezca en el estado asociado y permítale que verbalice las generalizaciones o los credos que ha sacado de la experiencia en cuestión.

A continuación, el cliente ha de retroceder un paso en el tiempo que precede a la primitiva experiencia de impresión. Deje que, en este lugar, el cliente formule un credo que le hubiera podido ayudar a liberarse de las consecuencias de la situación.

Acto seguido, haga que el cliente abandone la línea temporal y que desde la metaposición mire la experiencia de impresión, para recibir una presentación disociada de lo sucedido. Usted puede ayudar

al cliente en este proceso, ofreciéndole la posibilidad de retroceder un poco más, de percibir lo sucedido como una película muda en blanco y negro o difusa, o dejándola pasar a cámara rápida. Ahora se trata de recibir las informaciones necesarias. Pídale que vea las consecuencias que la experiencia ha tenido en su vida. Permita aquí que el cliente verbalice todas las demás generalizaciones o credos que se han originado como consecuencia de la experiencia de impresión. Con frecuencia, los credos se originan tras el acontecimiento real.

Busque la intención positiva o el beneficio secundario de los síntomas o reacciones en el momento en el que se desarrolla la experiencia de impresión. Además compruebe qué otras personas importantes han participado en esta experiencia de impresión. Los síntomas pueden originarse a través del modelado de otras personas importantes. Busque también la intención positiva de su conducta. Esto puede lograrse si el cliente se asocia con las otras personas importantes en el momento de la experiencia y contempla la situación desde el punto de vista de éstas últimas.

En el siguiente paso haga que el cliente integre los recursos de las personas importantes. Primero averigüe qué persona importante podría, a través de una conducta transformada, conseguir que el yo más joven del cliente llegue mejor a una solución. Identifique los recursos o las posibilidades de elección que la persona afectada habría necesitado entonces, y que, sin embargo, no tuvo, pero que ahora sí están a disposición del cliente. Piense que no tiene por qué limitarse a los recursos que están a disposición del cliente o de las otras personas importantes en el momento del acontecimiento. Cuando el cliente disponga de estos recursos en el presente, usted puede utilizarlos para transformar cualquier experiencia. No obstante, cuide que los recursos se encuentren en el plano lógico correcto. Si se trata de la transformación de credos, los estados ricos en recursos, los modos de comportamiento o las capacidades no serán suficientes.

Cuando el cliente haya encontrado un recurso para la persona importante, permítale que se coloque dentro de la línea temporal en el lugar en el que vivió la experiencia de forma más intensa, que disponga de los recursos y que los ancle.

Haga ahora que el cliente traspase los recursos de la situación rica en recursos en la línea temporal a la otra persona importante. Esto se puede lograr imaginándose el recurso como si fuera un rayo de luz que por encima de la línea temporal ilumina a la otra persona. El cliente debe prestar atención a cómo este recurso transforma la dinámica de todo el sistema. Si fuera necesario, ajuste el recurso o amplíelo. Después, mientras usted mantiene el recurso-ancla, haga que el cliente salga de la línea temporal.

Usted mantiene el recurso, porque hará que el cliente retroceda con el recurso a la experiencia de impresión, y que entre en la posición de la persona importante que necesita el recurso. El cliente debe revivir dicha experiencia desde el punto de vista de esta persona e incluir en ella el recurso necesario.

En esta posición, por favor, preste a atención a la estructura del problema. Si el problema consiste en que el cliente ha aceptado el papel de una persona importante, es necesario consumar su desarrollo posterior e integrar su consecuencia en la propia vida. Para conseguirlo, el cliente, como esta persona importante, tiene que llegar hasta el presente dentro de la línea temporal, consumar el posterior desarrollo disponiendo del recurso, y representarse en todo acontecimiento transformado las consecuencias que afectan al yo más joven.[22]

Una vez que el cliente, como la persona importante, haya experimentado de manera transformada la situación de impresión, pídale que salga de la línea temporal y que actualice o corrija las generalizaciones según su nueva visión de la experiencia.

Repita este procedimiento con todas las personas importantes que han participado en la experiencia, antes de integrar un recurso para el yo más joven.

Para ello, pídale al cliente que mencione los recursos más importantes o los credos más destacados, que en su opinión habría necesitado.

Permita que el cliente encuentre los recursos necesarios en su línea temporal, que entre en el lugar correspondiente dentro de dicha línea temporal y que se represente los recursos. Ancle estos recursos.

A continuación, deje que el cliente retroceda con los recursos hasta un punto de la línea temporal que sea anterior a la experiencia de impresión. El yo más joven del cliente dispone ahora de los recursos. Permita después que el yo más joven atraviese la situación de impresión con estos recursos, que perciba las transformaciones del acontecimiento, de la propia conducta y de los credos, y que después recorra todo el camino a lo largo de la línea temporal hasta el presente y que experimente las transformaciones que en todos los acontecimientos relevantes posteriores se realicen a través de la nueva situación de impresión.

Reimpronta en la línea temporal - Ejercicio

1. Identificar el callejón sin salida

Hay modos de comportamiento restrictivos en tu vida que deseas transformar. ¿De qué se trata? ¿Qué es lo que te impide alcanzar tu objetivo? ¿Qué sensaciones están relacionadas con ellos? ¿Qué convicciones se esconden tras ellos?

2. Desplegar una línea temporal en el suelo

Ahora búscate un lugar que para ti señale el presente. Determina, partiendo de ahí y en relación a tu representación temporal interna, hacia dónde se extiende el pasado y el futuro.

3. Encontrar la situación de impresión en el pasado

Ahora quisiera pedirte que te situaras en el presente dentro de tu línea temporal, que te dirigieras al futuro y que te concentraras en la sensación que está relacionada con el callejón sin salida. Y después quisiera que retrocedieras despacio a lo largo de tu línea temporal y que observaras qué acontecimientos de tu vida están relacionados con esta sensación. Quiero que retrocedas a través de tu vida hasta que encuentres un acontecimiento o una sucesión de acontecimientos con el/los que haga acto de presencia esta sensación.

4. Identificar los credos restrictivos

Quédate todavía un breve tiempo en esta situación, presta atención a la sensación y comprueba qué convicciones te has formado en esta situación.

5. Dirigirse al momento anterior a la situación de impresión

Ahora retrocede en tu línea temporal hasta un punto donde todo esto no te pueda alcanzar. Tú estás en este momento en un punto anterior al acontecimiento. Piensa qué credos necesitarías para estar en condiciones de liberarte de las consecuencias de la situación.

6. Disociar y averiguar las consecuencias de la experiencia de impresión

Sal ahora de tu línea temporal. Quisiera pedirte que contemplaras desde ahí el acontecimiento. Quizá necesites, para contemplar lo sucedido, aún un apoyo mayor. Quizá puedas retroceder todavía un poco y percibir lo sucedido como una película muda en blanco y negro o difusa. También puedes pasarla a cámara rápida. Sólo se trata de recibir las informaciones necesarias. Después ten claro qué consecuencias ha tenido esta experiencia en tu vida posterior.

Presta mucha atención a los credos que has creado en esta situación, y reflexiona también sobre qué credos se han originado en el tiempo posterior a este acontecimiento.

7. Identificar intenciones positivas

Quédate en esta posición y sé consciente de cuál fue la intención positiva de tu reacción. ¿Qué personas importantes han participado en el acontecimiento? ¿Qué credos tanían estas personas importantes? y ¿Qué intenciones positivas han perseguido con su conducta?

8. Integrar recursos para las personas importantes

Mi pregunta es: ¿Qué recursos son necesarios para poder tratar de otra forma este acontecimiento?

a. Identificar y encontrar recursos

Ahora piensa qué sería lo mejor para solucionar esta situación. ¿Qué otra persona importante habría sido la más indicada para prestar su contribución? ¿Qué recursos habría debido mostrar esta persona para poder contribuir? ¿Qué conducta debía haber mostrado esta persona? ¿De qué capacidad debía haber dispuesto? ¿Qué convencimiento debía de haber tenido? ¿Alguna vez en tu vida has mostrado tal conducta, has dispuesto de tal capacidad, has desarrollado un convencimiento tal?

b. Hacer presentes los recursos en la línea temporal y anclar

Ahora quiero pedirte que contemples tu línea temporal y que encuentres un acontecimiento en el que tengas a tu disposición este recurso. Entra en el lugar de tu línea temporal que corresponde a este acontecimiento y hazte asequible este recurso (Anclar).

c. Traspasar los recursos a la otra persona importante

Y ahora desearía que traspasaras este recurso a la persona importante. Puedes convertir esta sensación en una energía, una luz luminosa o un color, y con ella iluminas a la persona importante. Dale de alguna manera el recurso. Y me gustaría que contemplaras lo que hace ahora esta persona, dónde dispone del recurso. Sal de nuevo de tu línea temporal.

d. Asociar con el recurso a la persona importante y vivir la experiencia de impresión transformada

Ahora quisiera pedirte que entraras en la situación de impresión, dentro de la persona importante, y que experimentaras cómo esta persona está en condiciones de comportarse de otra manera con el recurso. Y, como tal persona, ten claro lo que aprende tu yo más joven cuando tú, de nuevo como tal persona importante, te comportas de otra manera.

(Si el problema consiste en que el cliente ha tomado el papel de una persona importante, el cliente debe, como tal persona importante, recorrer la línea temporal hasta el presente, experimentar los desarrollos posteriores y reflexionar cómo repercute esta experiencia en el desarrollo del yo más joven)

e. Disociar y formular nuevos credos

Sal de nuevo de tu línea temporal, contempla el acontecimiento transformado y ten claro cómo se han transformado las convicciones de esta persona importante. Ten claro también lo que el yo más joven ha aprendido en esta nueva experiencia.

(Repetir este procedimiento con todas las personas importantes que han participado de la experiencia de impresión).

9. Integrar el recurso para el yo más joven

a. Encontrar el recurso

Y ahora deseo pedirte que reflexiones sobre qué recurso habría necesitado el yo más joven, para poner fin a la situación de otra manera.

b. Hacer presente el recurso en la línea temporal y anclar

Mira tu línea temporal y localiza un acontecimiento en el que dispusieras por completo de este recurso. Entra después en el lugar correspondiente de tu línea temporal y encuentra un acceso a este recurso (Anclar).

c. Traspasar el recurso y dirigirse por la línea temporal hasta el presente (Final de la regresión)

Ahora toma este recurso y retrocede en tu línea temporal al lugar anterior a la experiencia de impresión. Tú, como tu yo más joven, dispones ahora de este recurso. Atraviesa con este recurso la situación de impresión. Sé consciente de lo que se transforma al tener a tu disposición en esta situación este recurso, y qué nuevos credos formulas. Con estas nuevas convicciones recorres todo el camino a lo largo de tu línea temporal hasta el presente, y prestas mucha atención a cómo se transforman también otros acontecimientos, cuando los revives con tu nueva convicción. Tómate el tiempo que necesites, y después regresa al presente desde tu línea temporal.



TRABAJO CON LA LÍNEA TEMPORAL Y EL FUTURO

Exactamente igual que el trabajo con el pasado no se podía considerar algo nuevo en la PNL, le sucede al trabajo con el futuro. Ya dije más arriba que el primer paso más importante en la PNL consistía en determinar objetivos «bien formulados», y el último paso más importante de todo trabajo con el pasado es trasladar sus resultados al futuro. También las visiones forman parte de las producciones humanas, que los usuarios de la PNL modelaron e instalaron desde muy pronto. Lo que es nuevo en el trabajo con la línea temporal es la sistematología con la que se realiza el trabajo con el futuro.

Antes de pasar a exponer los procedimientos tipo de la PNL que se realizan en la línea temporal, quisiera presentarles un trabajo con sensaciones que presenta diferencias con dichos procedimientos tipo. Exactamente igual que se consiguen vencer las sensaciones de vergüenza y culpabilidad en el pasado, existe un trabajo con sensaciones en el futuro, que utiliza la relación de estas sensaciones

especiales con el tiempo. Se trata del miedo y el temor ante un acontecimiento inminente, que sólo aparece antes de este suceso, nunca una vez que ya ha pasado y se ha superado con éxito. Este procedimiento también lo desarrollaron James y Woodsmall.[23] Aunque no siempre sirve para tratar todas las experiencias, conviene ponerlo en práctica, porque si da buen resultado, habrá sido una manera fácil de trabajar con dichas sensaciones.

1. Transformar el miedo y el temor

Si desea probar este procedimiento, busque, por favor, un acontecimiento ante el que sienta temor o miedo.

Cuando lo haya encontrado, flote, por favor, sobre su línea temporal. Sitúese en el futuro justo un minuto después de haberse superado el acontecimiento con éxito, ante el que usted siente miedo o temor. Por supuesto, debe asegurarse de que el acontecimiento se desarrolla tal como usted desea.

Cuando usted esté ahí, un minuto después del acontecimiento, por favor, gírese y eche la vista atrás para contemplarlo y pregúntese: **«Ahora, ¿dónde está el miedo?»**.

En caso de que el miedo siga estando presente, realice un *reencuadre*. Reconozca el deseo que para usted tiene la parte correspondiente de su personalidad, de perseguir determinadas intenciones positivas. Pregúntele si estaría dispuesta a aprender nuevos caminos para alcanzar las mismas intenciones, para en el futuro manejar mejor y con mayor facilidad estas intenciones positivas, y aprender cómo puede usted desarrollar su vida y ser cada vez mejor en ello. Pregúntele si está dispuesta a ayudarle a perder el temor o el miedo, en tanto ella puede conservar lo aprendido.

Una vez alcanzado un compromiso en el *reencuadre,* y partiendo del punto de un minuto después del acontecimiento que produce miedo, dirija la vista por favor, otra vez a lo largo de la línea

temporal hasta el presente. Y pregúntese de nuevo: «Ahora, ¿dónde está el miedo?». Si el miedo ha desaparecido, regrese al presente.

Transformar miedo y temor - Ejercicio
(Según James y Woodsmall)

1. Buscar un acontecimiento que produzca miedo
Piensa en un acontecimiento ante el que tú sientas miedo o temor.

2. Flotar sobre la línea temporal hasta poco antes del acontecimiento en cuestión
Cuando hayas encontrado un acontecimiento de este tipo, flota por favor sobre tu línea temporal. Sitúate en el futuro justo un minuto después de haberse superado el acontecimiento con éxito, ante el que tú sientes miedo o temor. Por supuesto, tienes claro que debes asegurar que el acontecimiento se desarrollará tal como tú deseas.

3. Contemplar el acontecimiento desde una posición posterior a dicho acontecimiento
Cuando estés ahí, es decir, justo un minuto después del acontecimiento, gírate por favor y echa la vista atrás; pregúntate: «Ahora, ¿dónde está el miedo?».

3a. *Reencuadre* en caso de que persista el miedo o el temor
Ahora quisiera pedirte que reconocieras el deseo que para ti tiene la parte correspondiente de tu personalidad, de perseguir determinadas intenciones positivas. Pregúntale si estaría dispuesta a aprender nuevos caminos para alcanzar las mismas intenciones, para en el futuro manejar mejor y

con mayor facilidad estas intenciones positivas, y a aprender cómo puedes desarrollar tu vida y ser cada vez mejor en este desarrollo. Pregúntale si está dispuesta a ayudarte a perder el temor o el miedo, en tanto ella puede conservar lo aprendido.

4. En caso de compromiso

Dirige la vista, por favor, otra vez a lo largo de la línea temporal hasta el presente. Y pregúntate de nuevo: «Ahora, ¿dónde está el miedo?».

5. Regreso

Ahora regresa al presente. Sumérgete en el Ahora y abre los ojos.

2. Alcanzar objetivos en la línea temporal desplegada en el suelo

La elaboración de objetivos bien formados y ecológicos es parte de las habilidades básicas de un terapeuta-asesor de PNL. Las condiciones que debe cumplir un objetivo de PNL es algo que se enseña al comienzo de la formación en esta disciplina. Una determinación precisa del objetivo es la condición previa de todo trabajo con PNL. Con la línea temporal también se puede realizar este trabajo de forma sistemática, y ayudar a su cliente con métodos complementarios como el anclaje de la línea temporal desplegada en el suelo o la orientación segura que permite la línea temporal interior.

Si usted desea practicar la técnica de «alcanzar objetivos en la línea temporal desplegada en el suelo» con un compañero o compañera (A), empiece por hacer que A encuentre un objetivo deseable,

que, por ejemplo, quisiera haber alcanzado en un periodo de cinco años. Pregúntele a A si ese objetivo que desea lo puede alcanzar con sus propias fuerzas. Haga ahora que A reflexione sobre dónde, cuándo, cómo y con quién quiere A alcanzar el objetivo, y sobre si éste está incluido en un entorno adecuado.

A continuación, realice un cuidadoso chequeo ecológico. Deje que A reflexione sobre si hay algo a lo que deba renunciar para conseguir el objetivo. Si es así, A debe tener claro si está dispuesta a ello o no. Haga que A piense en las posibles consecuencias negativas de la realización del objetivo para la pareja, los niños o los amigos, o incluso para la carrera profesional. Deje que A analice todas las posibles consecuencias de la consecución del objetivo.

Ahora se trata de desplegar la línea temporal en el suelo. A debe buscar un lugar que señale para él el presente y, partiendo de aquí y de acuerdo con su representación temporal interna, determinar hacia dónde se extiende el pasado y el futuro.

Después haga que A entre en el presente en la línea temporal y que mire hacia el futuro. A debe imaginarse haber alcanzado el objetivo. Pídale a A que visualice una película que muestre a A cómo ha conseguido el objetivo. Pídale a A que analice esta película y que realice transformaciones en ella hasta que sea de su gusto por completo.

Después deje que A se dirija al futuro hasta justo antes del momento en el que A desearía alcanzar el objetivo. A debe ahora entrar en la representación del objetivo y experimentar lo que se siente al haberlo alcanzado. También en esta experiencia asociada de la representación temporal, A debe hacer su análisis otra vez con cuidado y realizar las transformaciones necesarias hasta que se sienta contento. A continuación, deje que A continúe caminando por el futuro para que perciba lo que significa para la vida posterior de A haber alcanzado el objetivo.

Desde esta posición, A debe echar la vista atrás hacia el presente y tener claro cómo ha conseguido el objetivo. Haga que A perciba qué pasos ha dado, lo que ha funcionado bien y lo que ha sido

difícil. Pídale a A que tenga nuevas ideas sobre cómo se podría haber conformado mejor el camino hacia el objetivo.

Ahora deje que A regrese al presente y que desde aquí vuelva a mirar al objetivo.

Después tiene la posibilidad de ayudar a A a elaborar el camino al objetivo. El primer paso consiste en analizar el camino que lleva al objetivo. Esto sucede primero de forma asociada. Pídale a A que se mueva despacio desde el presente en dirección al objetivo dentro de la línea temporal, y al mismo tiempo que compruebe cómo se experimenta este camino, si le resulta fácil y seguro a A. Si en esta comprobación, A encuentra pasos en los que hay dificultades o desafíos, debe señalarlos.

Si este recorrido asociado da como resultado que existen tramos difíciles en el camino hacia el objetivo, A debe colocarse junto a la línea temporal y observar con detalle estos tramos críticos. Pídale a A que tenga claro en qué consiste la dificultad en cada paso difícil. A debe comprobar si faltan recursos o si las dificultades muestran un beneficio secundario. Si se descubren intenciones positivas tras las dificultades, someta a A a un *reencuadre en seis pasos*, para encontrar nuevos caminos.

Si faltan recursos, A deberá averiguar qué es lo que se necesita. Para encontrar tales recursos, haga que A se dirija hacia el pasado junto a la línea temporal (sin entrar en ella), y que allí busque situaciones en las cuales tuviera a su disposición los recursos necesarios.

A tendrá disponibles estos recursos, entrando en el punto correspondiente de la línea temporal y teniendo presente lo que A experimenta allí. Cuando A disponga de esta manera de los recursos, haga que A recorra la línea temporal, pasando por el presente, en dirección al futuro hasta el punto en el que se necesitan dichos recursos y los integre en la situación en cuestión. Deje que A se haga con todos y cada uno de los recursos necesarios de esta manera y que los integre en las situaciones en cuestión del camino hacia el objetivo, hasta que A pueda recorrer con total facilidad dicho camino.

Para terminar este trabajo, haga que A retroceda de nuevo al presente y que desde aquí mire una vez más al objetivo. Pregúntele a A cuándo es hora de ponerse en camino.

Alcanzar objetivos en la línea temporal desplegada en el suelo - Ejercicio

I. Desarrollar el objetivo

1. Formular el objetivo

Encuentra un objetivo deseable que, por ejemplo, desearías alcanzar en un periodo de cinco años.

2. Comprobar el ámbito de competencia

Ten claro si puedes conseguir tu objetivo con tus propias fuerzas.

3. Determinar el contexto

Reflexiona dónde, cuándo, cómo y con quién quieres alcanzar tu objetivo, y si este objetivo está incluido en un entorno adecuado.

4. Chequeo ecológico

Imagínate que has alcanzado tu objetivo. ¿Hay algo a lo que debas renunciar para conseguirlo? En caso afirmativo, déjate claro si deseas hacerlo. Piensa lo que la consecución del objetivo significa para la pareja, los niños o los amigos, o incluso para tu carrera profesional. ¿La consecución de tu objetivo tiene quizá alguna consecuencia negativa?

5. Desplegar la línea temporal en el suelo

Busca ahora un lugar que para ti represente el presente. Determina, partiendo de aquí y de acuerdo con tu representación

temporal interna, hacia dónde se extiende el pasado y hacia dónde el futuro.

6. Crear una imagen del objetivo

Entra en el presente dentro de tu línea temporal, mira al futuro e imagínate que has conseguido tu objetivo. Visualiza una película que te muestre cómo lo has hecho. Analiza esta película, si te gusta o no, y haz las transformaciones que creas oportunas hasta que te guste por completo.

7. Dirigirse al futuro

Cuando hayas proyectado esta película y sea ya de tu agrado, dirígete hacia el futuro hasta justo antes del momento en el que desearías alcanzar tu objetivo.

8. Asociación a la imagen del objetivo

Ahora entra en esta representación del objetivo y experimenta cómo te sientes al haberlo alcanzado. Comprueba otra vez si estás contento por completo. Si encuentras algo que no te guste, realiza las transformaciones que creas oportunas hasta que estés completamente satisfecho.

9. Percibir el significado de la consecución del objetivo

Sigue dirigiéndote al futuro para percibir lo que significa para tu vida posterior el hecho de que consigas este objetivo.

10. Mira el camino que lleva al objetivo

Desde esta posición, mira atrás en dirección al presente y ten claro cómo has alcanzado tu objetivo. ¿Qué paso has dado para alcanzar tu objetivo? ¿Qué has hecho bien? ¿Qué cosas eran difíciles? Quizá en esta posición se te ocurran ideas sobre cómo puedes mejorar el camino al objetivo.

Quizá se te ocurran nuevas posibilidades que te ayudarán a recorrer el camino.

11. Ponerse en camino

Retrocede ahora al presente y desde allí mira otra vez tu objetivo.

II. Conformar el camino hacia el objetivo

1. Analizar el camino de forma asociada

Muévete despacio desde el presente en dirección al objetivo y comprueba lo fácil o claro, lo seguro que es el camino para ti. ¿Es cansado o se domina con facilidad, hay pasos con dificultades especiales o desafíos? Si descubres tramos difíciles en tu camino hacia el objetivo, márcalos.

2. Analizar el camino de forma disociada

Si descubres tramos difíciles en tu camino al objetivo, colócate junto a tu línea temporal y contempla dichos tramos críticos con detalle.

3. Reconocer las intenciones positivas de las dificultades y los recursos que faltan

En cada tramo difícil, déjate claro en qué consiste la dificultad. ¿Faltan recursos o las dificultades presentan buenas intenciones? Si descubres una intención positiva detrás de una dificultad, sé consciente de por qué otros caminos puedes conseguir esta intención positiva igual de bien y con la misma seguridad. Si te faltan recursos, sé consciente de lo que necesitas.

4. Descubrir recursos de forma disociada

Cuando seas consciente de un recurso que te falte, dirígete, situándote junto a tu línea temporal, hacia el pasado y encuentra allí situaciones en tu vida, en las que hayas tenido a tu alcance los recursos que necesitas

5. Hacer presente los recursos de forma asociada
Cuando hayas descubierto un recurso como éste, hazlo disponible, entrando en el punto correspondiente de tu línea temporal y haciéndote presente lo que has experimentado allí.

6. Integrar recursos
Cuando hayas hecho disponible tu recurso de esta manera, dirígete en tu línea temporal, pasando el presente, hacia el futuro, hasta el punto en el que necesitas el recurso e intégralo en la situación en cuestión. Toma de esta manera todos los recursos que necesitas e intégralos en las situaciones correspondientes de tu camino hacia el objetivo, hasta que puedas recorrer el camino con facilidad.

7. Ponerse en camino
Retrocede ahora al presente y desde allí contempla otra vez tu objetivo. ¿Cómo sabes cuándo es hora de ponerse en camino?

3. Alcanzar objetivos en la línea temporal interna

Si desea practicar la técnica de «alcanzar objetivos» en la línea temporal interna con un cliente, tiene la posibilidad de fomentar la consecución del objetivo, dotando a la imagen del objetivo con submodalidades especiales. Adicionalmente, tras la elaboración del objetivo, puede descubrir impedimentos en el camino o determinadas

posibilidades de apoyo y trabajarlos con procedimientos especiales de la PNL.

Este formato es válido también para el trabajo con grupos que aún no tienen ninguna experiencia con la PNL. Usted puede explicar cada paso por separado en el pleno de un seminario, demostrarlo con un participante y trabajarlo en un pequeño grupo. Las hojas de trabajo detalladas y preparadas con antelación con preguntas exactas e indicaciones preformuladas, que B puede utilizar para guiar a A a través del proceso, posibilitan también que los participantes de los seminarios sin experiencia en PNL puedan guiar a través del proceso correspondiente a un compañero/a dentro de un pequeño grupo.

El primer paso consiste otra vez en encontrar un objetivo bien formado y ecológico. Haga que A busque un objetivo deseable, que analice el ámbito de competencia, que determine el contexto y que realice un chequeo ecológico.

A continuación, pídale a A que determine con exactitud la situación presente. A debe hacerse una imagen exacta de dónde se encuentra en relación a ese objetivo. Tenga cuidado de que A se forme una imagen asociada. Una imagen disociada del presente podría hacer que A se aferrara a la situación presente, pues las imágenes disociadas ejercen una fuerza de atracción en la mayoría de las personas. En la consecución del objetivo se trata de dejar atrás la situación presente y ponerse en marcha tras un objetivo escondido más adelante.

A continuación, permita que A desarrolle una representación disociada del objetivo. A tiene que imaginarse haber alcanzado el objetivo. Pídale a A que proyecte una película que le muestre cómo ha alcanzado el objetivo. Pídale a A que analice esta película y que realice todas las transformaciones que crea oportunas hasta que sea de su total agrado.

Después pídale a A que analice la representación del objetivo de forma asociada, para descubrir, si fuera necesario, otras posibilidades

de transformación. A debe entrar en la representación del objetivo y experimentar cómo se siente al haber alcanzado el objetivo, y si lo desea, realizar otras transformaciones.

Cuando A esté totalmente satisfecho con la representación del objetivo, pídale a A que la convierta en una imagen disociada del objetivo y que la dote de submodalidades que hagan el objetivo irresistible para A. Para ello existen tres posibilidades, entre las que usted puede escoger. Puede dejar a A que experimente, por ejemplo con el tamaño, el color, la luminosidad, la nitidez o la brillantez, hasta que A haya encontrado las submodalidades que convierten al objetivo en algo irresistible para A. También puede en este momento averiguar las submodalidades de los credos de A y dotar de ellos a la imagen del objetivo, de tal manera que la consecución del objetivo se convierta para A en un convencimiento. Pero también puede dotar a la imagen del objetivo de otro modo, con el carácter del convencimiento. Para ello, haga que A piense en algo del futuro que sepa con seguridad que se producirá. Usted puede examinar las submodalidades de este acontecimiento del futuro seguro para A y utilizarlas después para la representación del objetivo.

Después trabaje con A la línea temporal interior y pídale que coloque la imagen disociada del objetivo en el lugar correcto de la línea temporal. Puede terminar el trabajo induciendo a A a que haga presente la significación de la consecución del objetivo para la vida posterior.

En este punto se puede cerrar el trabajo con el objetivo. Pero no es aconsejable. Complementariamente, puede ayudar a A a elaborar el camino hacia el objetivo. Para ello, pregúntele a A qué le podría impedir conseguir el objetivo, o si hay algo adicional para aprender a alcanzar el objetivo más fácilmente.

Si a través de sus preguntas, A descubre que faltan recursos, puede realizar un *cambio de la historia personal* con una situación pasada y tender un puente al futuro dirigido a varias situaciones futuras del camino de A hacia el objetivo. Si A descubre dificultades,

puede realizar un *reencuadre en seis pasos,* para a través de caminos complementarios ayudar a A a vencerlas, y garantizar así un beneficio secundario. Si A descubre credos restrictivos, puede ponerlos en duda y establecer credos que sirvan de ayuda.

Para terminar puede volver a comprobar el objetivo.

Alcanzar objetivos en la línea temporal interna - Ejercicio

1. Formular un objetivo

Encuentra un objetivo deseable que, por ejemplo, desees alcanzar en un periodo de cinco años.

2. Analizar el ámbito de competencia

Ten claro si puedes alcanzar tu objetivo con tus propias fuerzas.

3. Determinar el contexto

Reflexiona dónde, cuándo, cómo y con quién quieres alcanzar tu objetivo y si tu objetivo está incluido en un contexto adecuado.

4. Chequeo ecológico

Imagínate que has alcanzado tu objetivo. ¿Hay algo a lo que debas renunciar para conseguirlo? Ten claro si deseas hacerlo. Reflexiona sobre lo que significa para la pareja, los niños y los amigos, o incluso la carrera profesional. ¿Hay alguna posible consecuencia negativa de la consecución del objetivo?

5. Determinar con exactitud la situación presente

Ten claro dónde te encuentras ahora en relación a tu objetivo. (Prestar atención a la imagen asociada).

6. Determinar con exactitud la imagen del objetivo

6a. Disociar y analizar

Imagínate que has alcanzado tu objetivo. Proyecta una película que te muestre cómo lo has hecho. ¿Qué ves y qué oyes cuando has alcanzado el objetivo? Analiza esta película, si te gusta o no, y transfórmala hasta que sea de tu total agrado.

6b. Asociar y analizar

Entra ahora en esta representación del objetivo y experimenta cómo te sientes al haber alcanzado el objetivo. ¿Qué ves, qué oyes y qué sientes cuando has alcanzado el objetivo? Analiza otra vez si estás satisfecho. Cuando encuentres algo que no te guste, realiza las transformaciones que creas oportunas hasta que la experiencia sea de tu total agrado.

7. Dotar de submodalidades a la imagen disociada del objetivo

Cuando la experiencia de haber alcanzado el objetivo te satisfaga por completo, quisiera que la convirtieras en una imagen disociada del objetivo y que la dotaras de submodalidades que hicieran el objetivo irresistible para ti.

7a. Experimentar

Al mismo tiempo puedes experimentar, por ejemplo, con el tamaño, el color, la luminosidad, la nitidez o la brillantez hasta que hayas encontrado las submodalidades que hacen a tu objetivo irresistible para ti.

7b. Submodalidades de los credos

También puedes averiguar las submodalidades de los credos y dotar de ellos a la imagen del objetivo, de tal modo que la consecución del objetivo se convierta en un convencimiento para ti.

7c. Submodalidades de un acontecimiento seguro del futuro

Para dotar a tu imagen del objetivo con el carácter del convencimiento, puedes también examinar las submodalidades de un acontecimiento del futuro que sabes que es seguro que sucederá, y utilizarlas después.

8. Hacer presente la línea temporal interior

Ahora quisiera pedirte que hicieras presente tu línea temporal interior. Ten claro hacia dónde se extiende el pasado y el futuro.

9. Colocar el objetivo en el futuro

Toma ahora tu imagen disociada del objetivo y colócala en el lugar correcto de tu línea temporal.

9a. Hacer presente el significado de la consecución del objetivo

Reflexiona sobre lo que significa para ti la consecución del objetivo, lo que te aporta o lo que te permite hacer.

10. Descubrir impedimentos en el camino al objetivo

Sé consciente ahora de lo que te impide o de lo que te podría ayudar de forma complementaria a alcanzar tu objetivo.

10a. En caso de recursos que faltan

Cuando descubras que faltan recursos, realiza un *cambio de la historia personal* con una situación del pasado y tiende un puente hacia el futuro dirigido a varias situaciones futuras de tu camino hacia el objetivo.

10b. En caso de dificultades

Si descubres dificultades, realiza un *reencuadre en seis pasos,* reconociendo el deseo de la parte correspondiente de tu personalidad de que persigas una determinada intención positiva. Pregúntale si está dispuesta a aprender nuevos camino para conseguir las mismas intenciones y a descubrir nuevos caminos que permitan manejar estas dificultades mejor y más fácilmente en el futuro, y a aprender cómo puedes alcanzar tu objetivo y ser siempre mejor en ello.

10c. En caso de credos restrictivos

Si descubres credos restrictivos, ponlos en duda, dotando a las representaciones visuales correspondientes con las submodalidades de una frase dubitativa y estableciendo un credo que sirva de ayuda.

11. Comprobación

Pregúntate qué te parece ahora tu objetivo.





GLOSARIO

Analógico: Las submodalidades analógicas cambian de manera cuantitativa o gradual, frente a las submodalidades digitales que lo hacen cualitativamente.

Ámbito de competencia: Esfera de acción en la que una persona toma sus propias decisiones al no depender de nadie.

Ancla: Estímulo sensorial concreto, a través de cuya activación se evoca una vivencia determinada.

Anclaje al suelo: Conexión entre los elementos de la experiencia humana con posiciones en el suelo.

Anclaje en parejas: Transformación de un nudo calibrado en la interacción de parejas, con la que una reacción indeseada de B a un estímulo desencadenante de A se puede modificar a través de un anclaje.

Anclar: Conectar una vivencia concreta y un estímulo sensorial determinado.

Asociado: (Estado asociado) Vivir una imagen desde la óptica de la propia persona, en contraposición al estado disociado: asistir a una imagen desde la perspectiva del espectador.

Auditivo: Relativo al oído.

Auditivo-digital: Relativo a la audición del lenguaje.

Auditivo-tonal: Relativo a la audición de ruidos y sonidos.

Calibrar: Reconocer las señales físicas perceptibles externamente de una persona como expresión de procesos internos, a través de una detallada y repetida observación.

Categorías de Satir: Son modelos universales de reacción, que utilizan las personas con un bajo concepto de su valor personal, para evitar una actitud negativa amenazante al comunicarse con los demás.

Circle of Excellence: Es un *Moment of Excellence* (momento cumbre) anclado con una posición en el suelo.

Coaching: Asesoramiento personal, consulta.

Congruente: Coherente, pertinente.

Cross-Pacing (Reflejo cruzado): Reflejar la expresión física característica del interlocutor de un modo diferente, o empleando un canal sensorial distinto, por ejemplo, acompañar el ritmo respiratorio del otro con movimientos de la propia mano, o hablar al mismo ritmo en que el otro respira.

Cuádruple: Aunque los seres humanos disponemos de cinco actividades sensoriales, en PNL se dice que la experiencia total de estas cinco actividades sensoriales es cuádruple, porque los conceptos de «olfativo» y «gustativo» se engloban bajo el de «olfativo» únicamente (VAKO).

Changing History: Cambio de la historia personal. Técnica de la PNL que modifica una situación conflictiva del pasado a través de recursos.

Chequeo ecológico: Método general de control en la PNL, con el que se comprueba si un trabajo de cambio es compatible con toda la situación vital de una persona.

Decision-Destroyer: Procedimiento de la PNL para la curación de traumas.

Desembalar: Analizar estrategias.

Diádico (Principio): Principio según el cual las conversaciones en la consulta en pareja sólo se deben hacer entre dos personas.

Diálogo controlado: Reflejar el contenido objetivo de un mensaje.

Digital: Las submodalidades digitales son las que cambian cualitativamente, en contraposición a las analogías que lo hacen de forma gradual.

Disociado (Estado): En general, separado. En el contexto de la PNL: en la representación mental, percibir a la propia persona desde una perspectiva ajena a ella; percibir una experiencia personal desde la óptica de un espectador u oyente.

Ecológico: Que está en una relación de equilibrio con el entorno.

Empatía: Compenetración.

Escucha activa: Reflejar el contenido emocional de un mensaje.

Escuela del deseo: Modelo de intervención de la PNL en el trabajo en pareja, en el que los elementos de un conflicto se transforman sistemáticamente en deseos.

Esparcido (Técnica): Modelo de trance en el que dentro de una historia se esparcen sugestiones encauzadas a la consecución del objetivo propuesto.

Estrategia: En general, proceder según un plan establecido; en psicología, secuencia de actividades sensoriales concretas cuyo orden sigue unas determinadas reglas. La PNL considera que cualquier conducta es una secuencia estratégica.

Estrategia de Walt Disney: Estrategia de creatividad de Walt Disney, formada en realidad por tres estrategias: la del soñador, la del realista y la del crítico, ancladas con posiciones en el suelo.

Estructura profunda: Las impresiones del entorno tal como son, completas, exactas y sin deformar.

Estructura superficial: Las expresiones verbales de un individuo en las que las impresiones originales del mundo percibidas, se hallan deformadas debido a los procesos mentales y psicológicos. Contienen eliminaciones, generalizaciones y distorsiones.

Evocar: Provocar que el interlocutor se represente mentalmente una experiencia.

Explorar: Analizar a fondo los problemas y los objetivos.

Feedback: Proceso de respuesta, retroalimentación, confirmación.

Fisiología: Estado físico que se corresponde con un estado psíquico interno al que acompaña. Las fisiologías se pueden percibir, por ejemplo, en la respiración; en el color de la cara; en la tensión muscular; en la postura; en los ojos, en la dirección de la mirada; en la voz, en la tonalidad y el volumen; y en otras características.

Fisiología conflictiva: Estado físico que caracteriza a la persona internamente preocupada por un problema. Observada desde fuera, la fisiología conflictiva suele reflejarse en la palidez del rostro, la respiración superficial, una postura tensa y asimétrica, la mímica estática y la vista enfocada hacia el ángulo inferior izquierdo.

Fisiología de compromiso: Estado físico de una persona al descubrir que un asunto evaluado negativamente tiene también aspectos positivos.

Fisiología de recursos: Estado físico en el que una persona se encuentra cuando está en condiciones de imaginarse medios y caminos, a través de los cuales puede alcanzar su objetivo.

Fisiología del séptimo cielo: Estado de trance en el que una persona se imagina la satisfacción de importantes deseos o necesidades como realizados.

Fisiología meta: Estado físico que hace su aparición cuando una persona se imagina que ha alcanzado su objetivo.

Fisiología mixta: Estado físico en el que se encuentra una persona, cuando se representa en su imaginación la solución de un problema.

Future-Pace (Situarse en el futuro): Representarse mentalmente en el futuro; asegurar la aplicación futura del resultado de la terapia.

Gustativo: Relativo al gusto.

Hipnosis-Vako: Método interrogatorio de la PNL, en el que un estado conflictivo o un estado objetivo se investiga basándose en toda la gama de las percepciones específicamente sensoriales (¿Qué ves, qué oyes, qué sientes...?).

Historias intrincadas: Metáforas terapéuticas que se introducen las unas en las otras como una muñeca rusa.

Historias-metáfora isomorfas: Historias-metáfora, cuyas estructuras reflejan la estructura del problema del receptor.

Inducir: Hacer entrar, provocar, causar.

Integración: Por ejemplo, incluir un recurso en una situación conflictiva.

Kinestésico: Relativo a las sensaciones.

Kinestésico propioceptivo: Relativo a las sensaciones del cuerpo.

Kinestésico táctil: Relativo a las sensaciones táctiles.

Lenguaje hipnótico: Enunciados verbales a través de los cuales se induce a una determinada representación o reacción previamente seleccionada.

Línea temporal (Timeline): Representación visual del transcurso de la vida de una persona como una línea en el campo visual interno.

«Lo bien hecho»: Un enunciado que no contiene anulaciones, generalizaciones ni distorsiones.

Marca analógica: Sugestión indirecta con la que se inducen determinadas reacciones mediante el cambio de la voz en ciertas partes del enunciado.

Matching: Reflejo lingüístico a través de la adopción de predicados o modelos de frases.

Metáfora: En general, imágenes. En el marco de la terapia psicológica son las representaciones visuales, refranes o anécdotas que proporcionan soluciones opcionales para un conflicto, tanto en el plano consciente como en el inconsciente.

Metáfora propia: Traducción de un problema propio a una metáfora.

Metáforas imperativas: Historias a las que todos los hombres se pueden referir de la misma manera, y por eso reaccionan ante ellas del mismo modo.

Meta-Mirror: Modelo de intervención de la PNL, en el que se evidencia que el modo en el que una persona es tratada por los demás, es un reflejo de cómo se trata a sí mismo.

Metamodelo: Modelo lingüístico concebido por Bandler y Grinder, que permite relacionar el lenguaje empleado por una persona con sus experiencias concretas subyacentes.

Metaprograma: Filtro de percepción o programa que utilizan inconscientemente las personas para decidir a qué cosas les dirigen atención.

Metarreacción: Relación entre dos actividades consecutivas dentro de una secuencia estratégica conductual. Una metarreacción es una reacción al paso que precede a dicha secuencia estratégica.

Modelar: Convertir un programa existente, que no funciona bien en relación con un resultado deseado, en uno más adecuado que funcione. También dentro de la PNL, análisis de los programas de éxito de excelentes expertos para ponerlos a disposición de otras personas.

Moment of Excellence (Momento cumbre): Hace referencia a una situación especialmente rica en recursos en la vida de una persona.

Movimientos ideomotores: Movimientos inconscientes.

Nominalización: Sustantivo abstracto formado a partir de un verbo. Por ejemplo: inhibición, de inhibir.

No verbal: Expresado sin palabras o con gestos.

Nudos calibrados: Modelo de interacción entre dos personas, en el que la conducta de A se convierte en el estímulo desencadenante de una reacción no deseada de B y ésta a su vez también se convierte en el estímulo desencadenante de una reacción no deseada de A.

Olfativo: Relativo al olfato.

Operador modal: Palabra de ejecución.

Pacing: Reflejar, adoptar (en parte) la expresión lingüística o física propia de otra persona.

Pacing and Leading (Reflejar y dirigir): Modo de proceder de un asesor (especialista en PNL), de producir una relación a través del reflejo o adopción, por ejemplo, de la fisiología de una experiencia negativa, que se constituye en la base del proceso de cambio. Un reflejo o adopción eficaz consigue que el interlocutor siga al asesor cuando éste transforme la fisiología reflejada de la experiencia negativa en otra fisiología.

PeneTrance: Procedimiento modificador de la conducta concebido por Thies Stahl.

Percepción específicamente sensorial: Percibir con precisión a través de los órganos sensoriales. A la hora de describir lo percibido, la precisión se refleja en el empleo de expresiones concretas en cuanto a

los sentidos implicados. La descripción de algo visto con precisión, por ejemplo, sirve para que un individuo dotado para el dibujo pueda trasladar al papel una copia de lo observado.

Percepción táctil: Percibir a través del sentido del tacto.

Persona auditiva: Una persona que prefiere o antepone el plano auditivo de percepción a los demás planos.

Plano de percepción: Véase sistema de representación.

Planos neurológicos: Planos en los que el cerebro procesa las percepciones de diferentes formas.

Postulado conversacional: Sugestión verbal indirecta, para inducir a una determinada conducta.

Predicados: Verbos, adverbios, adjetivos y algunos sustantivos que señalan el plano perceptivo específico de una vivencia.

Presuposición: Sugestión indirecta que mediante suposiciones previas verbales o no verbales induce a una determinada conducta.

Procedimiento de evidencia: Especificación de un objetivo en el plano perceptivo.

Programa: Proceso mental basado en un modelo, en el que se suceden consecutivamente y de manera diferenciada representaciones lingüísticas y sensoriales. La PNL entiende la conducta como el resultado de estas sucesiones sistemáticas de representaciones generales y específicamente sensoriales.

Proyección: Atribuir a otra persona las propias experiencias anímicas.

Prueba de relevancia: Examen del estímulo desencadenante de un nudo calibrado en la interacción de parejas, conforme a su contenido implícito de información.

Punto de operación: Actividad dentro de una estrategia conductual, en la que hay varias alternativas de continuación.

Rapport (Sintonía): Una relación entre dos personas que está caracterizada por el respeto y la confianza mutuas.

Reacción congruente: Determinada reacción entre dos actividades consecutivas en una estrategia conductual. La reacción congruente prolonga

la representación mental precedente en otra modalidad sensorial diferente.

Reacción polar: Relación entre dos actividades consecutivas en una estrategia conductual. Una reacción polar invierte el contenido del paso precedente.

Recursos: En general, medio auxiliar, remedio. En particular, todos los potenciales aportados o adquiridos, como las capacidades, las habilidades, los conocimientos, las destrezas, las experiencias, a los que las personas pueden recurrir para alcanzar un objetivo.

Reducción: Sacar a un cliente de un trance.

Referencia: Relación. Las personas de referencia interna toman sus decisiones, basándose en sus propios criterios; las de referencia externa se atienen a la opinión ajena o a unas normas dadas para decidir sus actos.

Reflejo: Pacing.

Reflejo cruzado (Cross-Pacing): Reflejar la expresión física característica del interlocutor de un modo diferente, o empleando un canal sensorial distinto, por ejemplo, acompañar el ritmo respiratorio del otro con movimientos de la propia mano, o hablar al mismo ritmo en que el otro respira.

Reframing (Reencuadre): Cambio del marco interpretativo. En la PNL, la estrategia de transformación de la conducta que consiste esencialmente en reinterpretar una vivencia evaluada negativamente.

Reframing (Reencuadre) abreviado: Delimitar el contexto aplicativo de la conducta modificada mediante las preguntas pertinentes. Con frecuencia, este procedimiento supone la reevaluación del comportamiento conflictivo, ya que éste resulta ser adecuado y útil en determinadas situaciones.

Reframing (Reencuadre) del contexto: Procedimiento que atribuye un significado positivo a un asunto evaluado negativamente por el hecho de insertarlo en un contexto diferente.

Reframing (Reencuadre) del significado: Procedimiento que atribuye un significado positivo a una circunstancia evaluada negativamente por el hecho de atribuirle un significado diferente.

Reframing (Reencuadre) en pareja: Transformación de un nudo calibrado en la interacción de parejas, con la que un mensaje recibido por B se iguala al mensaje intencionado de A.

Reframing (Reencuadre) en seis pasos: Procedimiento en seis etapas para resolver un conflicto en el metanivel.

Re-Imprinting (Reimpronta): Procedimiento de la PNL para tratar las experiencias pasadas que han marcado profundamente a una persona.

Separator-State (Estado de transición): Estado de una persona que pone fin a otro y que permite entrar en cualquier otro estado. El estado de aquí y ahora y el estado de trance son *Separator-States*.

Simular: Fingir.

Sincrónico: Paralelo, concordante.

Sistema de referencia: Sistema sensorial con el que el individuo comprueba la veracidad de una experiencia.

Sistema de representación: En general equivale a sistema sensorial, canal sensorial o plano perceptivo (ver, oír, sentir, oler, saborear). En determinados contextos, el sistema de representación es aquel sistema sensorial a través del cual se accede a la parte consciente de una experiencia.

Sistema guía: Sistema sensorial a través del cual la persona realiza la búsqueda de informaciones almacenadas internamente.

Sistema sensorial o canal sensorial: Véase sistema de representación.

Stuck-State: Estado en el que alguien está bloqueado.

Submodalidades: Las formas y cualidades con las que representamos los resultados de nuestras actividades sensoriales.

Subvocalizar: Pronunciar mentalmente las palabras al leer.

Sueño hipnótico: Modelo de trance para producir transformaciones creativas.

Sugestión: Inducción de determinadas imágenes y reacciones, orientada a un objetivo.

Sugestión posthipnótica: Una sugestión que induce determinadas reacciones tras despertar de un trance.

Swish: Procedimiento de la PNL en el que se interconectan diversos pasos estratégicos manipulando las submodalidades.

Técnica antifóbica: Procedimiento de la PNL para eliminar estados de angustia muy pronunciados.

Técnica de los mentores: Modelo de intervención de la PNL, con el que se descubren dimensiones fuertes de la personalidad y se les dota de una función de apoyo o fomento.

Terapia secreta: Procedimiento encubierto de la PNL. El proceso de transformación de la PNL se basa en la transformación de las estructuras y los procesos, pudiéndose olvidar así el contenido.

Timeline: Véase línea temporal.

Tipo kinestésico: Una persona que prefiere el plano de percepción kinestésico.

Tipo visual: Individuo cuyo sistema sensorial predilecto es el de la vista.

Trance: Estado consciente dirigido al interior de la persona.

Transfer: Transferencia.

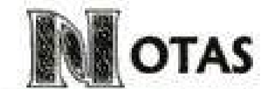
Trauma: Lesión anímica.

Utilizar: Aprovechar el potencial disponible, por ejemplo, anclas, recursos o estrategias.

VAKO: Abreviatura compuesta por las iniciales V= visual, A= auditivo, K= kinestésico y O=olfativo/gustativo.

Visual: Relativo a la vista.





NOTAS

Notas del primer capítulo

1. Estos tres terapeutas fueron los creadores de la terapia gestáltica: Fritz Perls, el terapeuta hipnótico Milton Erickson y la terapeuta familiar Virginia Satir.
2. Robert Dilts, Richard Bandler, John Grinder entre otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung. Ihre Erforschung und Veränderung durch NLP* (Estructuras de la experiencia subjetiva. Su estudio y transformación a través de la PNL). Paderborn. 1985. Pág. 12.
3. Consúltese el título del libro del mismo nombre e Ibíd., págs. 9 y 11.
4. Ibíd., pág. 23.
5. Ibíd.
6. Consúltese Humberto Maturana: *Was ist Erkennen?* (¿Qué es conocimiento?). Múnich, Zúrich. 1994. Véase también Humberto Maturana y Francisco Varela: *Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennens* (El árbol del conocimiento. Las raíces biológicas del conocimiento humano). Berna y Múnich. 1984.

7. Robert Dilts y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung* (Estructuras de la experiencia subjetiva). Véase más arriba. Pág. 12.
8. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie. Neurolinguistische Programme* (Nuevos caminos de la terapia de fijación. Programas neurolingüísticos). Paderborn. 1985. Pág. 35.
9. John Grinder en: Robert Dilts, Richard Bandler, John Grinder y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 18.
10. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie. Neurolinguistische Programme*. Véase más arriba. Pág. 35.
11. Consúltese Paul Watzlawick: *Münchhausens Zopf oder: Psychotherapie und «Wirklichkeit»* (Las inveteradas costumbres de Münchhausen o: Psicoterapia y «Realidad»). Berna. 1988. Pág. 138.
12. Richard Bandler, John Grinder: *Metasprache und Psychotherapie. Die Struktur der Magie, I* (Metalenguaje y Psicoterapia. La estructura de la magia, I). Paderborn, 1985, Pág. 35. Consúltese también su *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 167.
13. David Hume: *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand* (Un estudio del entendimiento humano). Stuttgart. 1992. Pág. 33.
14. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 54
15. Ibíd., pág. 25.
16. Robert Dilts y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 85. Véase también Ibíd., pág. 39.
17. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 78.
18. Robert Dilts y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 85. Véase también Ibíd., pág. 26.
19. David Gordon: *Terapeutische Metaphern* (Metáforas terapéuticas). Paderborn. 1987. Pág. 97 y 176.
20. Robert Dilts y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 85. Véase también Ibíd., pág. 39.

21. Milton H. Erickson: *Meine Stimme begleitet Sie überall hin. Ein Lehrseminar* (Mi voz le acompaña a todas partes. Un seminario didáctico). Stuttgart. 1992. Pág. 64 y siguientes.
22. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág. 29.
23. G.A. Miller: *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two. Limits on Our Capacity for Processing Information.* (El número mágico siete, más o menos dos. Límites de nuestra capacidad al procesar información) en *Psychological Review 63.*
24. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline. NPL-Konzepte* (*Timeline.* Conceptos de la PNL). Paderborn. 1991. Pág. 107.
25. Ibíd., pág. 10.
26. Richard Bandler, John Grinder : *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág. 33.
27. Ibíd., pág. 89.
28. Ibíd., pág. 91.
29. Ibíd.
30. Leslie Cameron-Bandler: *Wieder zusammenfinden. NLP-Neue Wege der Paartherapie* (Volverse a encontrar. Nuevos caminos de la terapia de pareja de la PNL). Paderborn. 1983. Pág. 94.
31. Richard Bandler, John Grinder : *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág.116 y pág. 167.
32. Ibíd., pág. 55.
33. Robert Dilts y otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung.* Véase más arriba. Pág. 44.
34. Robert Dilts: *Die Veränderung von Glaubenssystemen. NPL-Glaubensarbeit* (La transformación de los sistemas de creencias. El trabajo con las creencias de la PNL). Paderborn. 1993. Pág. 15 y siguientes.
35. Ibíd., pág. 68.
36. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág. 57.
37. Consúltese ibíd., pág. 170, pág. 200 y pág. 209.

38. Ibíd., pág. 183.
39. Robert Ornstein: *Multimind. Ein neues Modell des menschlichen Geistes* (*Multimind.* Un nuevo modelo de la mente humana). Paderborn. 1989.
40. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág.167.
41. Richard Bandler: *Veränderung des subjektiven Erlebens. Fortgeschrittene Methoden des NLP* (Transformación de la experiencia subjetiva. Métodos avanzados de la PNL). Paderborn. 1988. Pág. 177.
42. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág.88.
43. Ibíd., pág. 42.
44. Ibíd., pág. 196.
45. Ibíd., pág. 153.
46. Ibíd., pág. 44.
47. Ibíd., pág. 67.
48. Ibíd., pág. 74.
49. Ibíd., pág. 94, consúltese también pág. 118.
50. Ibíd., pág. 95, consúltese también pág. 192 y pág. 217 y siguientes.
51. Ibíd., pág. 82.
52. Ibíd., pág. 95, consúltese también pág. 30 y pág. 177.
53. Ibíd., pág. 197.
54. Ibíd., pág. 99.
55. Consúltese ibíd., pág. 30.
56. Ibíd., pág. 79.
57. Consúltese ibíd., pág. 148.
58. Consúltese ibíd., pág. 82.
59. Ibíd., pág. 176.
60. Consúltese ibíd., pág. 164 y siguientes.
61. Ibíd., pág. 177.
62. Véase el título del libro de Winfried Bachmann: *Das neue Lernen. Eine systematische Einführung in das Konzepte des NLP* (El nuevo aprendizaje. Una introducción sistemática en el concepto de la PNL). Paderborn. 1993.

63. Richard Bandler: *Veränderung des subjektives Erlebens*. Véase más arriba. Pág. 19.
64. Robert Dilts y otros: *Strukturen des subjektives Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 25.
65. Richard Bandler: *Veränderung des subjektives Erlebens*. Véase más arriba. Pág. 21 y Pág. 20.
66. Ibíd., pág. 19.
67. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 22.
68. Ibíd., pág. 16.
69. Robert Dilts y otros: *Strukturen des subjektives Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 42.
70. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 72.
71. Consúltese ibíd., pág. 108.
72. Ibíd., pág. 121.
73. Ibíd., pág. 88 y siguientes.
74. Ibíd., pág. 66.
75. Ibíd., pág. 67.
76. Ibíd., pág. 86.
77. Ibíd., pág. 89.
78. Ibíd., pág. 137.
79. Ibíd., pág. 104.
80. Ibíd., pág. 136.
81. Ibíd., pág. 136.
82. Ibíd., pág. 104.
83. Ibíd., pág. 156.
84. John O. Stevens: Prólogo a Richard Bandler y John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 15.
85. Ibíd., pág. 23.
86. Ibíd., pág. 23.
87. Ibíd., pág. 26.

88. Thies Stahl: *Triffst du 'nen Frosch unterwegs ... NLP für die Praxis* (Si te encuentras una rana en el camino... PNL para la práctica). Paderborn. 1989. Pág. 402.
89. Richard Bandler: *Veränderung des subjektives Erlebens*. Véase más arriba. Pág. 177.
90. Winfried Bachmann: *Das neue Lernen*. Véase más arriba. Pág. 121.
91. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 55 y consúltese también pág. 167.
92. Consúltese ibíd., pág. 67.
93. Ibíd., pág. 72.
94. Ibíd., pág. 109 y siguientes.
95. Ibíd., pág. 145.
96. Robert Dilts y otros: *Strukturen des subjektives Erfahrung*. Véase más arriba. Pág. 35.
97. Ibíd., pág. 36.
98. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 161.
99. Robert Dilts: *Die Veränderung von Glaubenssystemen. NLP-Glaubensarbeit* (La transformación de los sistemas de creencias. El trabajo con creencias de la PNL). Paderborn. 1993.
100. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 167.
101. John O. Stevens: Prólogo a Richard Bandler y John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie*. Véase más arriba. Pág. 13.

Notas del segundo capítulo

1. Connirae Andreas: Prólogo al libro de John Grinder y Richard Bandler: *Therapie in Trance* (Terapia en trance). Stuttgart. 1984. Pág. 9.
2. John Grinder, Richard Bandler: *Therapie in Trance*. Véase más arriba. Pág. 35.
3. Ibíd., pág. 48.

4. Ibíd., pag. 135.
5. Jay Haley: *Die Psychoteraphie Milton H. Ericksons* (La psicoterapia de Milton H. Erickson). Múnich. 1978. Pág. 19.
6. Consúltese Connirae Andreas: Prólogo al libro de John Grinder y Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 11.
7. John Grinder y Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 16.
8. Ibíd., pág. 48.
9. Milton H. Erickson: *Meine Stimme begleitet Sie überall hin* (Mi voz le acompaña a todas partes). Véase más arriba. Pág. 64 y siguiente.
10. Milton H. Erickson, Ernest L. Rossi, Sheila L. Rossi: *Hypnose* (Hipnosis). Múnich. 1986. Pág. 23.
11. John Grinder, Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 136.
12. Ibíd., pág. 153.
13. Consúltese Connirae y Steve Andreas: *Mit Herz und Verstand. NLP für alle Fälle* (Con el corazón y el entendimiento. PNL para todos los casos). Paderborn. 1992. Pág. 119.
14. John Grinder, Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 162.
15. Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág. 167 y siguientes.
16. John Grinder, Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 201.
17. Ibíd., pág. 156.
18. Ibíd., pág. 66.
19. Ibíd., pág. 67.
20. Ibíd., pág. 74 y siguiente.
21. Ibíd., pág. 287.

Notas del tercer capítulo

1. Leslie Cameron-Bandler: *Wieder zusammenfinden. NLP - Neue Wege der Paar-therapie* (Volverse a reunir. PNL - Nuevos caminos de la terapia en pareja). Paderborn, Segunda edición. 1985.
2. Richard Bandler/John Grinder: *Neue Wege des Kurzzeit-Therapie.* Véase más arriba. Pág. 107.
3. Leslie Cameron-Bandler: *Wieder Zusammenfinden.* Véase más arriba. Pág. 100.

Notas del cuarto capítulo

1. Leslie Cameron-Bandler: *Wieder zusammenfinden.* Véase más arriba.
2. Ibíd., pág. 135 y siguiente.
3. Consúltese M. Selvini Palazzoli y otros: *Paradoxen und Gegenpradoxen* (Paradojas y contraparadojas). Stuttgart. Quinta edición. 1987.
4. David Gordon: *Therapeutische Metaphern* (Metáforas terapéuticas). Paderborn. 1987. Pág. 57 y siguiente.
5. Consúltese Ibíd. Pág. 59 y siguientes y Richard Bandler, John Grinder y Virginia Satir: *Mit Familien reden* (Hablar con las familias). Múnich. Tercera edición. 1987. Pág. 56 y siguientes.
6. Virginia Satir: *Kommunikation - Selbstwert - Kongruenz.* (Comunicación - Valor propio -Congruencia). Paderborn. Cuarta edición. 1993. Pág. 121 y siguientes.
7. John Grinder y Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 180.
8. Ibíd., pág. 181.
9. Este concepto lo ha acuñado Franz-Josef Hücker.
10. John Grinder y Richard Bandler: *Therapie in Trance.* Véase más arriba. Pág. 180 y siguiente.
11. Ibíd., pág. 179.

3. Connirae y Steve Andreas: *Gewusst wie Arbeit mit Submodalitäten und weitere NLP-Interventionen nach Mass* (Trabajo a medida con las submodalidades y otras intervenciones de la PNL). Paderborn. 1988. Pág. 21 y siguientes.
4. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline. NLP-Konzepte* (Línea temporal. Conceptos de la PNL). Paderborn. 1991.
5. Tad James: *Time Coaching. Programmieren Sie Ihre Zukunft ... jetzt* (*Time Coaching*. Programe su futuro... ahora). Paderborn. 1992.
6. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline*. Véase más arriba. Pág. 35.
7. Ibíd., pág. 37.
8. Ibíd., pág. 36 y siguiente.
9. Ibíd., pág. 38 y siguiente.
10. Alexa Mohl: *El aprendiz de brujo. Manual de ejercicios prácticos de PNL*. Editorial Sirio. Cuarta edición. 2002.
11. Connirae y Steve Andreas: *Gewusst wie*. Véase más arriba. Pág. 23 y siguientes.
12. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline*. Véase más arriba. Pág. 43 y siguientes.
13. Ibíd., pág. 50.
14. Ibíd., pág. 62 y siguiente.
15. Ibíd., pág. 51.
16. Los ejercicios descritos de «Reunir recursos», «Vida paralela» y «Renovar decisiones» proceden de Bernd Isert.
17. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline*. Véase más arriba. Pág. 55 y siguientes.
18. Connirae y Steve Andreas: *Mit Herz und Verstand*. Véase más arriba. Pág. 117 y siguientes.
19. Ibíd., pág. 59 y siguientes.
20. Robert B. Dilts, Tim Halborn, Susi Smith: *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit. NLP-Veränderungarbeit* (Identidad, sistemas de creencias y salud. Proceso de transformación con la PNL). Paderborn. 1991.

21. Robert Dilts: *Die Veränderung von Glaubenssystemen.* Véase más arriba. Pág. 122 y siguientes.
22. Ibíd., pág. 119 y siguientes.
23. Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline.* Véase más arriba. Pág. 57 y siguientes.





BIBLIOGRAFÍA

Connirae y Steve Andreas: *Gewusst wie. Arbeit mit Submodalitäten und weitere NLP-Interventionen nach Mass* (Trabajo a medida con las submodalidades y otras intervenciones de la PNL). Paderborn. 1988. Tercera edición, 1993.

Connirae y Steve Andreas: *Mit Herz und Verstand. NLP für alle Fälle* (Con el corazón y el entendimiento. PNL para todos los casos). Paderborn. 1992. Tercera edición, 1997.

Winfried Bachmann: *Das neue Lernen. Eine systematische Einführung in das Konzepte des NLP* (El nuevo aprendizaje. Una introducción sistemática en el concepto de la PNL). Paderborn. 1993. Cuarta edición, 1999.

Richard Bandler: *Veränderung des subjektiven Erlebens* (Transformación de la experiencia subjetiva). Paderborn. Segunda edición, 1988. Sexta edición, 2000.

Richard Bandler, John Grinder: *Neue Wege der Kurzzeit-Therapie. Neurolinguistische Programme* (Nuevos caminos de la terapia de fijación.

Programas neurolingüísticos). Paderborn. 1985. Decimotercera edición, 2001.

Richard Bandler, John Grinder: *Metasprache und Psychotherapie. Die Struktur der Magie, I* (Metalenguaje y Psicoterapia. La estructura de la magia, I). Paderborn, 1985. Décima edición, 2001.

Richard Bandler, John Grinder y Virginia Satir: *Mit Familien reden. Gesprächmuster und therapeutische Veränderung* (Hablar con las familias. Modelo de conversación y transformación terapéutica). Múnich. Tercera edición, 1987.

Gregory Bateson: *«Die logischen Kategorien von Lernen und Kommunikation»*, en: *Ökologie des Geistes. Anthropologische, psychologische und epistemologische Perspektiven.* («Las categorías lógicas del aprendizaje» en: Ecología del espíritu, Perspectivas antropológicas, psicológicas y epistemológicas). Frankfurt, 1981.

Leslie Cameron-Bandler: *Wieder zusammenfinden. NLP - Neue Wege der Paar-therapie* (Volverse a reunir. PNL - Nuevos caminos de la terapia en pareja). Paderborn, Segunda edición, 1985. Sexta edición, 1992.

Robert Dilts, Richard Bandler, John Grinder entre otros: *Strukturen subjektiver Erfahrung. Ihre Erforschung und Veränderung durch NLP* (Estructuras de la experiencia subjetiva. Su estudio y transformación a través de la PNL). Paderborn. 1985. Quinta edición, 1994.

Robert Dilts: *Die Veränderung von Glaubenssystemen. NLP-Glaubensarbeit* (La transformación de los sistemas de creencias. El trabajo con creencias de la PNL). Paderborn. 1993. Segunda edición, 1994.

Robert B. Dilts, Tim Halborn, Suzi Smith: *Identität, Glaubenssysteme und Gesundheit. NLP-Veränderungarbeit* (Identidad, sistemas de creencias y salud. Proceso de transformación con la PNL). Paderborn. 1991. Cuarta edición, 2001.

Milton H. Erickson: *Meine Stimme begleitet Sie überall hin. Ein Lehrseminar* (Mi voz le acompaña a todas partes. Un seminario didáctico). Stuttgart, 1992.

Milton H. Erickson, Ernest L. Rossi, Sheila L. Rossi: *Hypnose* (Hipnosis). Múnich. 1986.

M. Friedman y R. Rosenman: *Type A Behavior and Your Heart* (La conducta de los tipos A y su corazón). Nueva York. 1974.

David Gordon: *Therapeutische Metaphern* (Metáforas terapéuticas). Paderborn. 1987. Quinta edición, 1995.

John Grinder, Richard Bandler: *Therapie in Trance*. (Terapia en trance). Stuttgart. 1984.

Jay Haley: *Die Psychoteraphie Milton H. Ericksons* (La psicoterapia de Milton H. Erickson). Múnich. 1978.

David Hume: *Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand* (Un estudio del entendimiento humano). Stuttgart. 1992.

Tad James, Wyatt Woodsmall: *Timeline. NLP-Konzepte* (Línea temporal. Conceptos de la PNL). Paderborn. 1991. Cuarta edición, 2002.

Tad James: *Time Coaching. Programmieren Sie Ihre Zukunft ... jetzt* (*Time Coaching*. Programe su futuro... ahora). Paderborn. 1992. Tercera edición, 1993.

Humberto Maturana: *Was ist Erkennen?* (¿Qué es conocimiento?). Múnich, Zúrich. 1994.

Humberto Maturana y Francisco Varela: *Der Baum der Erkenntnis. Die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennen* (El árbol del conocimiento. Las raíces biológicas del conocimiento humano). Berna y Múnich. 1984.

G.A. Miller: *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two. Limits on Our Capacity for Processing Information.* (El número mágico siete, más o menos dos. Límites de nuestra capacidad al procesar información) en *Psychological Review 63.*

Alexa Mohl: *El aprendiz de brujo. Manual de ejercicios prácticos de PNL.* Editorial Sirio. Cuarta edición, 2002.

Robert Ornstein: *Multimind. Ein neues Modell des menschlichen Geistes* (*Multimind.* Un nuevo modelo de la mente humana). Paderborn. 1989. Tercera edición, 1992.

Virginia Satir: *Kommunikation - Selbstwert - Kongruenz.* (Comunicación - Valor propio - Congruencia). Paderborn. Cuarta edición, 1993. Sexta edición, 1999.

M. Selvini Palazzoli y otros: *Paradoxen und Gegenpradoxen* (Paradojas y contraparadojas). Stuttgart. Quinta edición, 1987.

Thies Stahl: *Triffst du 'nen Frosch unterwegs ... NLP für die Praxis* (Si te encuentras una rana en el camino... PNL para la práctica). Paderborn. 1989.

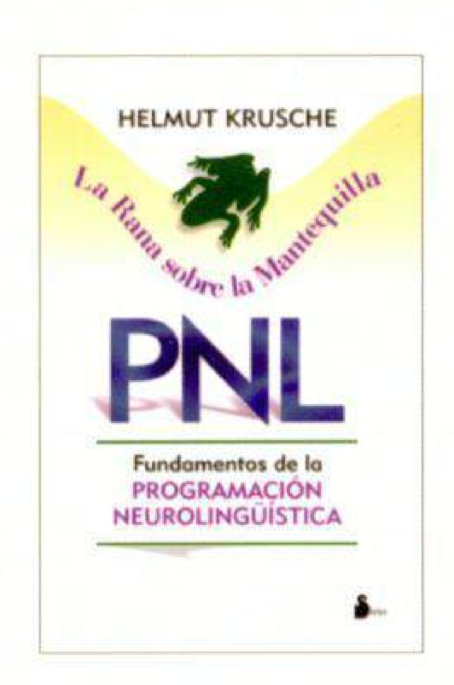
Paul Watzlawick: *Wie wirklich ist die Wirklichkeit. Wahn -Täuschungen-Verstehen* (Cómo de real es la realidad. Ilusión- Engaño-Comprensión). Múnich, Zúrich. 1976.

Paul Watzlawick, John Weakland y Richard Fisch: *Lösungen. Zur Theorie und Praxis menschlichen Wandels.* (Soluciones. Para una teoría y práctica de la transformación humana). Berna. Tercera edición, 1984.

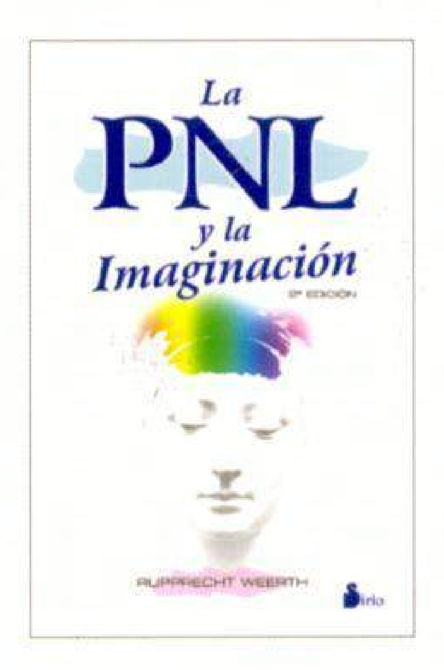




ÍNDICE







www.editorialsirio.com

el Aprendiz de Brujo II

Este libro es una continuación de *El Aprendiz de Brujo*, obra que se ha convertido en lectura obligada para cualquier seguidor de la PNL, y está dirigido a personas que tienen ya algunos conocimientos de esta disciplina o que desean adquirirlos con mucha rapidez. Contiene información detallada sobre el trabajo con el trance, sobre cómo conseguir la capacidad hipnótica necesaria tanto para la transformación de la propia vida, como para cuestiones profesionales. Expone cómo perfeccionar los procedimientos de la PNL ya conocidos para trabajar con parejas o para la resolución de conflictos en el ámbito laboral. Estudia en profundidad las metáforas y explica detalladamente cómo adquirir la capacidad de formular y redactar este tipo de cuentos, asombrosamente efectivos para la solución de muchos problemas y conflictos.

Alexa Mohl estudió psicología y sociología y ha sido profesora en escuelas técnicas superiores y en la Universidad de Frankfurt. Es doctora en Filosofía y actualmente vive en Hannover, donde trabaja como asesora psicológica independiente al tiempo que imparte seminarios sobre técnicas de dirección.

ISBN: 978-84-7808-426-5



